

经济观察季报5月2日出刊，敬请关注！

www.eeo.com.cn

理性·建设性

经济观察报

The Economic Observer

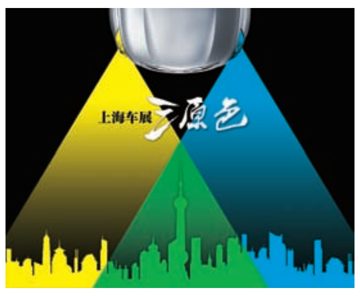
2011.04.25

RMB 3元 HK$10





特别推荐



汽车特刊

上海车展三原色

这是中国汽车的现状、机会与未来：黄色代表变数、蓝色代表机会、绿色则代表未来

33-40

专题

通胀局

价格持续上涨，中国经济到底面对着什么？本专题，试图从不同角度解读当前经济局面

04-05

重点新闻

要闻

02 劳务派遣6月整肃

针对劳务派遣用工泛滥的“行动计划”将展开，违法严重的单位会出局

03 《煤炭法》修改经济账

个别条款仍存争议，背后是煤企、保险公司和管理部门的利益诉求

中国

09 西安望长安

内生性动力已经展露，西安还需展示更强势的向心力和社会认同感

市场

17 巴菲特二世难题

索科尔一度被认为是巴菲特最有力的接班人竞争者，如今却陷入丑闻

19 3万亿美元后如何刹车？

面对庞大的外汇储备余额，央行已到了需要拿出“治本”勇气的时候

公司

25 华为第三次革命

这是继1992年转向研发、1998年国际化之后的第三次重大变革

27 玉米试验品种的潜秩序

种业“品种争夺战”甚至延伸到尚未取得“合法身份”的试验品种

生活方式

53 王室的婚礼

威廉王子的婚礼流程谨慎、符合传统，王室不需要高调



客户服务热线

800-810-9060

NO. 516期

每逢星期一出版 本期60版

国内统一刊号：CN37-0027

邮发代号：23-327

投资“信贷”：流动性脱缰之谜

■ 本报记者 陈旭 胡蓉萍 北京、苏州、杭州报道

资金依然充裕。

不过，股市没有继续突破；房地产调控一波胜一波；白菜烂了，炒资败退农产品；艺术品市场捉摸不定。

那么，充裕的资金哪里去了？

时下，信贷产品的高利差促使不少逐利的资金转向了金融业中最传统的“放贷业”。众多企业开始和银行一样做“钱生钱”的生意，他们提供流动性和信贷，并赚取利差。

这，俨然成为当下最好的投资方式。

苏州一位有色金属行业的民营企业家正在积极申请成立一家小额贷款公司。“这个行业越来越有钱赚了，今年在省里将小贷公司杠杆放大政策出来之后，小额贷款公司的年平均资产回报率我个人估算会在15%到17%之间。”

上市公司中，做“放贷”生意的也越来越多。新安股份、大杨创世、中卫国脉……他们的放贷方法呈现出委托贷款、信托理财等多样化品类。

据本报了解，目前一些地产企业向信托公司的融资成本已经超过了20%，而且出现了融资后再拆借的现象。

央行货币政策相关部门的一位官员在得知这种状况后很疑惑：“哪些行业和公司有如此高的利润来接盘这些资金？如果大家都去放贷了，那么资金最终的用途是在哪里？”

企业放贷

4月19日，因得到巴菲特称赞其西服质量而成名的大杨创世公告了一份不太好看的一季报——净利润同比下跌37.07%，主营收入下跌17.18%，销售净利润萎缩至7.34%。

同一天，公告决定动用4.8亿元闲置资金进行投资理财，这笔资金占公司去年净资产的57%。

大杨创世证券代表潘丽香称：“这都是公司日常经营的剩余资金，不拿去投资难道放在银行？”但她并未回答公司购买总额1.5亿元的信托理财产品投向。

2008年末，大杨创世投资理财的金额为1500万元，2009年末为2.94亿元，2010年末为3.09亿元，今年一季度则飙涨到了4.8亿元，这其中，银行理财产品、信托产品占了大多数。

▶下转06版

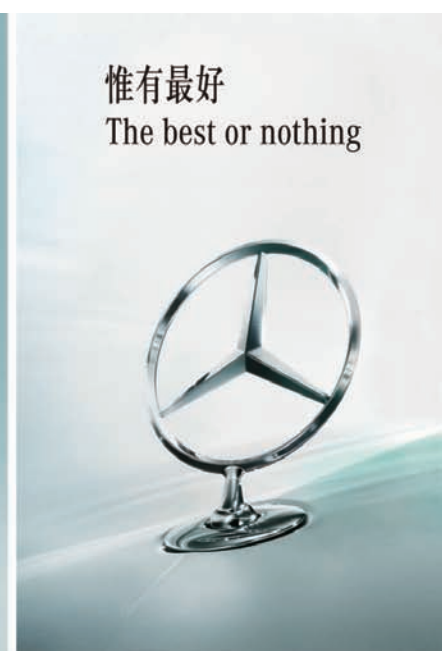


曹德旺：善的智慧

4月19日，胡润和福布斯同日发布2011年中国慈善榜，曹德旺家族最近一年以45.8亿元的捐赠额荣获“中国最慷慨的慈善家”的荣誉。作为福耀玻璃集团的创始人，曹德旺极富创新精神，他是率先推动企业股份制改革、最早借助资本市场力量的民营企业家。在成为行业标杆后，他又在慈善事业上体现出“善的智慧”，独创了特有的捐助模式，他表示，慈善不是把钱捐出来就行了，“要看着这个钱真正用到地方，真正发挥效益，并且尽可能不断产生效益。”

（相关报道见▶14版）

经济观察报和梅赛德斯-奔驰联合呈现



淡水河谷变盘背后 金融鳄操控铁矿石

■ 本报记者 张向东 实习记者 郑奕 北京报道

一头鬈发、面容略显粗犷的南美人Roger Agnelli就要被赶下台了。淡水河谷公司已经发了公告，他们决定让这位曾经给股东们带来不错回报的现任CEO于下周离职。

因为巴西政府最终使得淡水河谷的主要控股股东——巴西养老基金、巴西国家发展银行旗下一家投资公司、巴西国家社会经济发展银行直投部以及三井和Elé tron，向淡水河谷提名由出身于镍与基本金属销售部门的Murilo Ferreira出任CEO。

通过上述股东，巴西政府掌握着淡水河谷60.5%的股份，但是要让可怜的Roger Agnelli最终被赶下台，前者还需要从私人银行的手中争取到大约15%的投票权，才能获得股东75%的投票通过。

围绕着Roger Agnelli，淡水河谷公司正在上演一幕与政府财团对抗金融财团的大戏。

金融股东们

Roger Agnelli用十年的时间将淡水河谷公司打造成了世界第一大矿业公司，他一直强调中国铁矿石市场所蕴含的巨大潜力，并坚持更改传统的铁矿石价格机制，紧跟着必和必拓采用了“更能反映现货市场、透明度高”的指数定价体系。

他看重对股东财团的回报，甚至不惜忽略巴西政府对国内投资、就业等方面的要求。于是，政府决定送他走人。据当地媒体报道，巴西政府花费了近半年的时间，说服主要财团来投票让Roger Agnelli离任。

▶下转02版

社论 Editorial

个税修法理应关照中产

上周，个人所得税法修正案草案首次提交全国人大审议。财政部解释称，此次个税各项调整政策落实下去，预计减税额达1200亿元。毫无疑问，这是政府送给民众的一个“大红包”。

从调整方案来看，中低收入阶层是最大的受益者。取消15%、40%税率，使过去适用15%税率的级距调整为10%，实现了提高低收入者收入的目标，将适用40%税率的级距并入45%税率，则体现了控制高收入的意图。

这跟中国收入分配改革的大方略一致。不过，这次个税修法，中等收入阶层能够享受的实惠不多，一部分人的税负还可能增加，这一点值得修法时慎加讨论。

根据财政部提交全国人大审议的草案，过去个税征收适用20%税率的那部分人，小部分仍适用20%税率，大部分被提高税率，并入25%那一档。具体来说，假如你月收入15000元，过去适用20%税率，一旦此次修法获得通过，未来缴纳个税适用的税率要提高至25%。

个税修法遵循的原则是“高收入者多缴税，中等收入者少缴税，低收入者不纳税”，如果可以认定这一区间是中等收入阶层，那即使出于减少个税级距的考虑，取消15%这一档税率也是值得商榷的。

草案并没有对何谓高、中、低收入进行清晰的界定，这可能是中等收入者被忽略的原因。如果依照草案，费用扣除标准提高后，月薪在4500元以下的工薪阶层不缴税，可以认为这部分人是低收入者。中、高收入的界限又在哪里？按照新税率，月工资收入12000元以上的，有一部分工资额执行的税率比原来反而高了。比如说，收入12000元-22000元，原来的纳税税率是20%，现在是25%。这是不是意味着12000元以上就是高收入了？

但是从一般民众的经验和感受来看，显然并非如此。月收入10000元左右的纳税人大多集中在北京、上海、广州这样的城市和东部省区，这些人仍然属于收入来源单一的工薪阶层，他们或有房有车，但也背负上百万的房贷，承担不断攀升的油价困扰。举例来说，一个月收入15000元的职工，扣完税12975元，他要承担房贷月供5000元，生活费3000元，交通费和子女教育支出2000元，算下来所剩无几。而且，中国目前还没有税前扣除房贷、房租支出的规定，在很多中等收入者中占其收入的很大一部分。

“扩大中等收入者比重”被写入了中共十六大政治报告，其重要性在于，它不仅是收入分配改革的重点，也是培育橄榄型社会的关键。个税改革理当考虑这一大政方略。公开报道显示，根据提交人大审议的草案，94%以上的纳税人得到5%、10%两档级距的调整优惠，3%的纳税人是税负提高的高收入者，这说明收入7500元-19000元之间的纳税人占3%，增加其税负并不利于扩大中等收入者比重。

而且，这部分人群不仅占比小，还具有相当的脆弱性。金融危机两年我们亲历的一切能够证明，在医疗、社保和教育等方面保障仍有缺失的情况下，中国的中等收入者并不具备抵御经济波动的能力，很容易滑入低收入者的行列，减轻其税负，增加其财富积累能力，要比现在就从他们身上拿到更多的税收重要。如果中国希望在十二五推进消费主导型经济也必须这么做，因为中产者正是最有实力的消费人群。

我们期待个税修法草案中更为积极地兑现“扩大中等收入者比重”。我们认为，更为恰当的做法是保留15%税率，适当扩大20%税率级距。也许财政部门会暂时因此少收一些个税，但税收本应服从于国家战略，一个庞大的中等收入阶层是民富的关键，民众富裕国库才有充实之源。

那89种添加剂仿若看到一张化学元素周期表

“门氏”馒头

■ 田鹏 马莉 /文

从北京市区驱车一个多小时，就能到达通州区台湖镇桂家坟村。这里，是北京市海乐达食品有限公司的所在地。

这家馒头生产厂商最近颇受关注，质监部门、那些签约配送馒头的商超以及普通消费者纷至沓来。“他们要求看生产环境和过程。”海乐达生产主管徐兴德说。自上海盛禄食品有限公司分公司生产的馒头违规添加着色剂、甜味剂和防腐剂，并且将过期馒头回收再加工成“染色”馒头事件曝光后，馒头开始令人不安。

89种添加剂

在海乐达公司的原料库房，存放着馒头等发酵面制品的原料，主要包括多种面粉、酵母、大豆油、糖、盐和枣等辅料。

4月14日，海乐达将所用的小米面、玉米面和紫米面等原料送到朝阳区产品质量监督检验所做色素检验，5天后出来的检验报告显示并未检出柠檬黄、日落黄等着色剂。

盛禄的“染色”馒头在回收再用过期馒头和不合卫生标准之外，涉及了三类食品添加剂的违规使用——山梨酸钾（防腐剂）、甜蜜素（甜味剂）、柠檬黄（着色剂）。这三种添加剂都是食品添加剂的国家标准——《食品添加剂使用卫生标准》（GB2760）未允许在馒头所属的发酵面制品中使用——虽然国标允许这些添加剂在其他类别的食品中使用。

GB2760规定小麦粉属表A.3例外情况，并不能使用共计68种的“可在各类食品中按生产需要适量使用的添加剂”，但在粮食和粮食制品（食品分类号06.0）到小麦粉（食品分类号06.03.01），三级分类体系中，可以适量添加的添加剂就有14种。其中，包括饱受诟病的增白剂——过氧化苯甲酰和过氧化钙（将在5月1日后禁止添加），以及造成铝残留超标的膨松剂——硫酸铝钾（钾明矾）和硫酸铝铵（铵明矾）。

过氧化苯甲酰分解产物为苯甲酸，苯甲酸对肝脏功能有损害；铝可在人脑组织中蓄积，会导致中枢神经功能障碍，引起记忆力减退、老年痴呆等。铝还能引起人类骨病变，如骨软化和骨发育不全、骨质疏松；铝对造血系统也有毒性。

▶下转02版

劳务派遣6月整肃 违规央企首当其冲

■ 本报记者 降蕴彰 北京报道

先调查摸底，再清理整顿，一场针对国内劳务派遣用工泛滥的“行动计划”即将展开。

本报获悉，预计从6月起，由人力资源和社会保障部牵头，全国总工会、国资委、全国工商联等共同参与，将对国内劳务派遣单位进行全面摸底调查，被发现的违规劳务派遣单位、用人单位将被依法处理，而一些违法严重的劳务派遣单位将被清除出局。

在调查的同时，人社部方面还将起草、修改相关劳务派遣的配套规章和政策，其中，备受外界关注的《劳务派遣条例》（下称《条例》）将有望在年内推出。



劳务派遣用工在石油、化工、电信、金融、银行、航空、铁路等系统最为严重 CFP/供图

重点是央企

人社部副部长杨志明上周表示，将会同工商等部门对国内劳务派遣单位及其招用被派遣劳动者情况进行全面摸底调查，重点是“解决中央企业和大中型企业劳务派遣规范的问题”。

我国劳务派遣用工主要是在国有企业、事业、机关类单位，尤其是在石油、化工、电信、金融、银行、航空、铁路等系统最为严重，部分央企甚至有超过2/3的员工都属于劳务派遣。知情人士称，本次清查、整顿劳务派遣用工就是要先从国企特别是大型垄断央企开刀。

劳务派遣最典型的特征是，用工单位和被派遣员工只有劳务关系，并不签合同，而是与劳动派遣公司签订。有的用工单位招工后再把工人挂靠到劳务派遣公司，就是为了钻与员工不直接签合同的空子。由于与员工没有直接签订合同，用人单位可以随意克扣员工的工资与福利待遇，一旦与员工发生纠纷，可以随时“裁员”、“甩包袱”。

按照杨志明的说法，本次清查整顿目的，一方面是查处企业的违规用工，要求同一个企业不同身份的员工能够实现“同工同酬”，另一方面是对不具备法定资质、违法派遣劳动者的劳务派遣单位进行依法清理，借此把“皮包公司”挤出去。最终的目的是严格规范国内劳务派遣市场。

杨志明还提到，相关部门将继续研究修订劳务派遣规定等劳动合同法配套规章和政策，完善劳务派遣制度规范。

前述知情人士透露，在2008年《劳动合同法》颁布之前，对劳务派遣单位的审批、管理等权力主要集中在劳动保障部门手里。由于审批权力太过集权，早在2005年底，由劳动保障部门经办或审批的劳务派遣企业就高达18010家，接近总数的70%。

虽然《劳动合同法》颁布之后有所变化，但由于利益牵制，很多地方劳动保障部门并未“收手”，还是与一些劳务派遣单位保持各种利益关系。“绝大部分劳务派遣公司是由地方劳动保障部门官员的家属和朋友经办的”，“地方劳动保障部门既当运动员，又当裁判员的格局没有变”。

前述知情人士表示，人社部方面本次清理整顿违规劳务派遣单位，一些违规的地方劳动保障部门和个人也在重点“肃清”之列。

还有，在新一轮的起草、修改劳务派遣的配套规章和政策中，备受外界关注的《劳务派遣条例》有望在年内推出。而在今年两会之前，曾有知情官方人士告诉本报，由于来自庞大的利益集团特别是大型国企高管的反对，使得本已“成型”的《劳务派遣条例》被迫“告吹”。为此，全国总工会曾上书全国人大法工委，建议修改《劳动合同法》相关“劳务派遣”内容。

隐形利润

劳务派遣用工泛滥在我国已经延续了很多年，但真正引发广泛热议还是在两会期间。本报了解到的情况是，根据全国总工会去年的调查，目前全国劳务派遣人员总数已经高达6000多万，占到国内职工总人数的20%，这与此前人社部方面公开的2700万的数据相去甚远。

> 部分央企甚至有超过2/3的员工都属于劳务派遣，本次清查、整顿劳务派遣用工就是要先从国企特别是大型垄断央企开刀

据称，两会前半个多月，全国总工会方面曾将“劳务派遣调研报告”上报至全国人大法工委，在随后的两会期间，包括两名副主席在内，全国总工会分别向全国人大、全国政协递交了反映国内劳务派遣情况的多份建议，来自地方十多个省份的工会代表也提交了相同主题的建议，一致呼吁中央高度重视劳务派遣用工泛滥，尽快制定、出台相关劳务派遣的配套规章和政策。

今年两会期间，由全国总工会副主席、书记处书记张鸣起率队，全总方面举行了新闻发布会。在发布会上，全总方面的多名官员都表示，根据全总两次调研获得的结果，现在有的企业劳务派遣工的比例已经达到和传统的正式工的比例是1:1，有的甚至更严重，“已经到了非解决不可的时候了”。

这一话题在两会代表中引发了广泛热议。代表们特别关注国有企业大量使用劳务派遣工人的现象，一些代表强烈呼吁尽快出台规范劳务派遣的配套规章和政策。

对于国企刻意使用劳务派遣工人的原因，全国政协委员、国有重点大型企业监事会主席牛越生表示，国家对国有企业人员编制、工资总额有刚性要求，很多国有企业为此选择了大量使用劳务派遣工。

全国政协委员、国有重点大型企业监事会主席倪小庭对媒体透露，1998年我国央企在册职工有3000万人，随着国有企业改革的深化，央企职工总数已锐减到1000万人。表面上看似国企员工减少了，但实际上背后是国企大量开始使用派遣工人。

他算了一笔账：1000万在册职工和3000万在册职工相比，如果企业为一个员工一年少支出1万元工资，一年则少支出2000亿元，这部分“少支出”的工资便成了企业的“利润”。

铁矿石金融力量系列报道 之三

淡水河谷变盘背后 金融鳄操控铁矿石

上接01版

对于大部分股东来说，Roger Agnelli也许做得不错，他听从股东的建议，大规模进行矿产资源的收购和整合，同时希望看到铁矿石定价能够像“基本金属和原油市场那样，在各种因素的作用下，从双边固定价格过渡到市场定价”。

不过，Roger Agnelli只是一个影子，真正“玩票”的是高盛。2010年1月28日，高盛将其所持日本三井住友的11.1亿美元优先股转换为普通股。此举帮助高盛间接持股淡水河谷。

这是一个关键时刻，中国与三大矿山公司之间铁矿石谈判正在僵持不下，三大矿山公司坚持改变传统的长协价格，强退基于指数的季度定价。就在这个时候，高盛、摩根、瑞银等投行纷纷发表预测称，2010年铁矿石价格将上涨10%-20%。

澳大利亚高盛JBWere公司称，钢厂与三大铁矿石供应商达成价格协议应“赶早不赶晚”，因为当前的铁矿石现货价比2009年长协价已经高出了80%。而且钢厂很可能会为澳大利亚铁矿石做出更大的价格让步，甚至多于早先预期的20%的涨幅。

在世界主要的矿山公司中，金融财团都掌握着很大的话语权。无论是淡水河谷，还是必和必拓以及力拓，都有高盛、J.P摩根、花旗、汇丰等国际金融大鳄隐身背后，他们通过各种隐蔽的代理人基金，将世界各地不为人所知的大量资金带入到了传统的铁矿石领域。

与淡水河谷相比，力拓和必和必拓的股东中有更多来自金融方面的身影。比如，力拓澳洲公司前20名股东共同持有力拓72.41%的股份，其中来自花旗、汇丰、瑞银、新西兰银行、澳洲安保人寿保险等银行、保险和投资公司的股份超过了43%。必和必拓英国公司来自这些金融投资方面的股份比例达到了55.95%。

代理人公司

值得注意的是，在三大矿山公司中，大部分金融机构并不是直接持股，而是通过在巴西、澳大利亚、英国、美国等地设立令人眼花缭乱的各种代理人公司来持股。汇丰香港的一位人士解释说，代理人公司持股，与银行直接持股不同，代理人公司通常是在需要进行跨国投资时设立，这样可以避开矿山国家的政府监管。

据了解，代理人公司类似于银行集团下面设立的投资基金公司，与直接的银行业务公司和投资公司并不是一个概念，他们是分别的独立法人。虽然同属于一家银行集团，但是对各方的业务和投资行为并不干预。

这些代理人公司的钱，既有可能来自金融机构，也有可能来自一些更为神秘的财团和个人。与银行集团的直接战略投资或收购不同，这些代理人公司进行投资的主要目的，就是为了取得投资的即期收益回报。

这些年，中国的快速发展带动了对铁矿石、焦煤、石油等原材料的需求增加，市场看好这些原材料价格的行情。

JP摩根常务董事Dken Engmann说，金融力量涌进铁矿石等一些原材料行业，也是为了取得更好的回报，资本逐利这个行为本身是无可厚非的。他表示，目前包括JP摩根在内的很多投资银行都在研究一些金融工具，可以更好地避免由于市场波动给投资带来的影响。

> 铁矿石定价体系，一步步从长协走到季度，再到最终的现货，以及指数、期货等工具的产生，这些都是金融机构想要的东西

由于在主要矿山公司之间存在大量的金融代理人公司，中钢协原常务副会长罗冰生曾指责称，铁矿石市场实际上已经受到了躲在这些矿山公司背后的金融财团的操控，只追求对这些金融股东短期的回报，而不顾及整个产业链的长久维持。

罗冰生还表示，金融机构一方面通过一些手段操控矿石价格和海运费，另一方面则会在铁矿石谈判的敏感时期，发布唱高铁矿石价格的报告，给市场炒作提供机会。

此外，在主要矿山公司的股东中，存在来自JP摩根、花旗、汇丰等几个共同的银行集团。这在中钢协看来，服务于共同的股东机构，进一步巩固了矿山公司之间的垄断。在2008年，必和必拓提出要收购力拓、2009年要与力拓建立铁矿石合资公司时，中钢协的领导曾笑称，他们本来就差不多是一家公司了，却还要进一步合并。

目前，人们无法直接看到某一家金融银行在矿山公司占据明显的支配地位的局面，但是通过各种隐蔽的代理人公司，金融机构的作用正在矿山公司内部发挥。更重要的是，矿山公司董事会成员大多具有金融背景出身的现象，正越来越明显。

进入董事会

2009年8月，必和必拓选出福特前CEO雅克·纳瑟（Jac Nasser）担任其新董事长。

雅克·纳瑟有金融系统的履历，2001年离开福特汽车公司后，雅克·纳瑟成为了摩根大通旗下One Equity Partners全球私募股权公司资深合伙人。而当时必和必拓董事长的另一位候选人是澳大利亚联邦银行董事长约翰·舒伯特(John Schubert)。

除雅克·纳瑟之外，必和必拓的其他董事会成员，也大部分都具有金融背景。

其劳动报酬委员会主席John Buchanan曾是英国石油公司前执行董事兼集团首席财务总监，董事Carlos Cordeiro曾是高盛集团的合伙人和总经理。其风险与审计委员会主席David Crawford曾供职于毕马威会计师事务所，并曾担任西太平洋银行的董事。而2010年3月进入董事会的董事和风险管理委员会成员Carolyn Hewson，在投资银行和金融行业有超过25年的经验，也在西太平洋银行公司任职过。

即便是2011年刚刚进入董事会的Baroness Shriti Vadera，也曾在瑞银华宝公司专门从事投资银行咨询，还曾担任世界银行佐利克高级委员会成员。

力拓的董事会成员也不乏金融背景人士。本报通过查阅三大矿山公司的资料发现，金融人士进入矿山公司是在最近十年间形成的。

在“我的钢铁”资讯总监徐向春看来，这并不是偶然的，按照矿山公司的架构模式，金融机构对矿山公司的影响，可以通过对管理层的任命得到实现。“铁矿石定价体系，一步步从长协走到季度，再到最终的现货，以及指数、期货等工具的产生，这些都是金融机构想要的东西。”

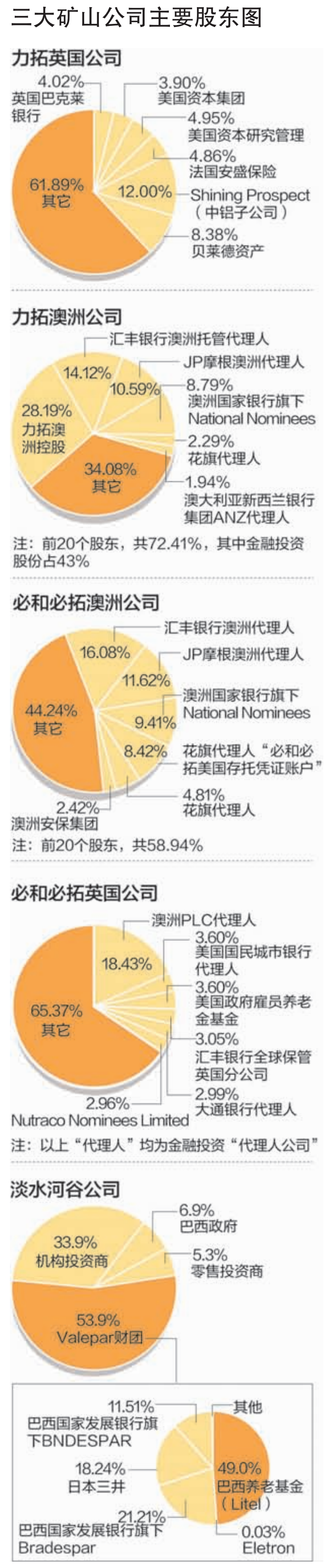
2010年8月，在必和必拓的一次业绩报告会上，其CEO高瑞斯接受来自高盛、摩根、瑞银、美林、花旗等金融界的投资客户的问询，其中来自花旗的Heath Jansen就对现货市场表达出了做套期和对冲方面的关切，他想知道高瑞斯在利用金融工具保持盈利方面如何考虑。

高瑞斯的回答是，“在考虑对冲或套期方面，我们没有这方面的基因”。但他同时表示，必和必拓90%以上的产品都实现了市场定价。

力拓全球CEO艾博年曾表示，指数定价可能会成为金融机构发展衍生品的工具，但这些衍生品却是危机的种子。淡水河谷负责铁矿石业务的执行董事马定思也认为，由于铁矿石无法储存、中间作用小等原因，铁矿石不会成为金融品，而且矿商和钢厂也都不希望看到铁矿石往金融化的方向发展。

但现在的问题在于，随着金融因素逐渐在矿山公司的渗透，铁矿石成为金融投机的场所似乎正在越来越明显。而这一局面发展到今天，已经不是矿山公司和钢厂所能掌控。

三大矿山公司主要股东图



“门氏”馒头

上接01版

在海乐达提供的面粉供应商名单中，北京红九面业有限公司和北京古船食品有限公司均称其产品“什么都没加”，未添加增白剂等添加剂。海乐达方面则明确表示，现在供应商送来的面粉都加有增白剂，只有北京大磨坊面粉有限公司送来了少量未加增白剂的面粉，试做馒头。

按照徐兴德介绍的馒头生产工艺，原料仓库相邻的车间分为上下两层，上层进行“配料”工序，下层则是和面机进行“和面”的工序。其中的配料是最为敏感也是诸多事件中出问题最多的环节。“染色”馒头的违规添加就发生在这一环节。

徐兴德称海乐达的馒头生产在主料之外，只添加了“肥”（已经发酵的老面，提供酵母）、酵母和食用碱，并无其他添加剂。

公开资料显示，馒头生产中，常用的添加剂有酵母食料、膨松剂、酶制剂、乳化剂、氧化剂、营养强化剂和防腐剂等。这些食品添加剂的作用主要在于，改善食品的感官性状，如口感、色泽和气味等；便利食品的加工操作；延长保存期限等。

按照GB2760规定，发酵面制品（食品分类号06.03.02.03）可添加面粉处理剂——含L-半胱氨酸盐酸盐等3种添加剂，其上游类别小麦粉制品（食品分类号06.03.02）可添加4种。而且因为小麦粉制品不是A.3的例外分类，又再加上68种。

至此，一颗馒头中，根据国标可添加的添加剂共有89种。

薄利

在馒头制作程序中，“和面”之后是“轧面”和“揪剂”两道工序，和好的面被分成大小合适的面团，再通过手工揉“成形”。这三道工序都在一个车间内完成。车间中，空气消毒采用臭氧和紫外线；设备机具消毒用酒精，而地面则用二氧化氯溶液清洗。

成形之后的馒头，在另一间温度较高的车间“醒发”，然后就进入蒸箱，加工成熟食，自此馒头就进入了“熟区”。在这里馒头经过“晾晒”之后进行包装。包装好的馒头被送到成品库。馒头厂一般是中午开始生产，下午4时点第一批做好的馒头开始进入成品库；在六七点开始进行分拣；午夜12点时，装进冷藏车配送到北京市内的各个超市。

海乐达一般与超市采用“代销”方式，每袋馒头给超市的批发价是1.6元，另外还要给超市大概5%的回佣。如果采用“联营”方式，则要给超市方面销售额的15%-20%作为“返点”。

事实上，利润率低一直困扰着馒头生产商。

“量提不上去，就没什么赚头”，海乐达的副总经理李良工说。同时，因为馒头等基本主食生产的门槛低，竞争激烈，面对处于优势地位的商超，没有议价能力，大部分的利润被商超拿走。在消费者喜好和低利润率的双重压力之下，很多生产商会“另辟蹊径”，食品添加剂由此被大量使用。

据行业协会统计，2010年全国食品添加剂产量在710万吨左右，同比增长约11%，产品销售额约720亿元，同比增长12.5%。

“现在的食品工业和食品添加剂已经分不开了，正确使用是没问题的，”安琪酵母股份有限公司的副总经理陈蓉说，“应该确保在无毒无害的前提下，工艺需要才加，不需要就不加。”她认为，添加剂行业门槛低，生产企业分散是行业难以监管的主要原因。同时，列入GB2760的食品添加剂缺乏产品标准或产品和使用标准脱节。

而在这些馒头摆上各家餐桌前，主要有两个机构负责它们的安全和卫生。质量监督部门负责生产环节，工商部门负责流通环节。有时，进货的商超也对其供货商进行审查。

版权声明
本报刊发的所有文字、图片、表格，如需转载或使用，须经本报书面许可或授权，并须标明出处。已获授权者如改动本报刊发的文章或标题，敬请标明。对不当使用者，本报保留依法追究之权利。
本报常年法律顾问：北京市大成律师事务所 | 项武君 张念春 刘世杰

本报热线
北京 北京市东城区和平里兴化东里化工大院甲7号楼 广告热线:(010)64209022-1151、1252 发行热线:(010)64209022-1175 新闻热线:(010)64209022-1125
上海 上海市肇嘉浜路789号均瑶国际广场19楼F1-F2座 广告热线:(021)34160312 发行热线:(021)64049862
广州 广州市东山区建设六马路29号荣建大厦7楼D、E室 广告热线:(020)83312438 发行热线:(020)83312438
深圳 深圳市景田东路紫荆苑梅花阁101 广告热线:(0755)82968277 发行热线:(0755)82968277

《煤炭法》修改经济账

■ 本报记者 温淑萍 席斯 北京报道

六年前启动的现行《煤炭法》修改,如今只差一步。

4月20日下午,全国人大常委会审议了修改煤炭法的个别条款。此后,该修改将被递交全国人大法工委,后者与有关部门沟通商量,再呈送法律委员会全体讨论通过,一路下来预计还需要近3个月的时间。

2005年3月,历经一系列的矿难阵痛,有关部门终于启动了对现行《煤炭法》的修订,其中"死者合理赔偿、矿产资源有序开采"的原则,至今才逐渐明确。

本报获悉,有关专家对审议条款中"煤炭企业是否被强制参加井下意外伤害保险"存在争议,而在争议背后,实则隐藏着煤矿企业、保险公司和煤炭管理部门各自不同的利益诉求。

强制,还是自愿?

据了解,现行《煤炭法》第44条规定,"煤矿企业必须为煤矿井下作业职工办理意外伤害保险,支付保险费",拟修改为,"煤炭企业在保证职工依法参加保险的基础上,可以为井下作业职工办理意外伤害保险,支付保险费"。

其纠结点就在于"可以"二字,部分专家认为,应该保持"必须"以强调企业的责任。

知情人士透露,现行《煤炭法》1996年实行时,仅限于井下工作的人员,当时工伤保险尚未推行,适用的是强制性的意外伤害保险。《工伤保险条例》2003年正式颁布并强制推行后,现实中煤矿的第一强制险变成了工伤保险。

按照《工伤保险条例》规定,企业无论是否为职工投保了工伤保险,只要出了事故,必须赔偿比例赔偿受害者,这笔赔偿费用来自工伤保险基金。按目前的赔偿标准,一次煤矿死亡事故,死者家属能获得60万元左右的赔偿。

如果已经有强制的工伤保险,再将意外伤害保险维持为"必须",则投保额度按20万元算的话,死者家属将获得总数更高额度的赔偿。反之,如果修改为"可以",事故死者则不一定能获得60万以外的赔偿。

有专家认为,现在的修改是把意外伤害险变为企业自愿参与,没有任何约束性,实际上大部分企业都从成本来考虑,基本上不参加商业的意外伤害保险。

因此专家认为,应该在附则中增加一些约束性条款,比如通过工会集体协商等形式,为工人购买意外伤害保险。

不过,也有部分企业和法律界人士认为,目前已经有了强制性工伤保险,再强制推行商业的意外伤害保险,有无必要,是值得商榷的。

"不强推"背后

事实上,在"可以"与"必须"的背后,是一场工伤保险和意外伤害保险的"费率"纠结。

据了解,目前的工伤保险费率较低,是一款强制险,意外伤害保险则属于商业保险范畴,"这一类的保险费率高出工伤保险费率好几倍。"一位保险公司人士透露。

如果以一个中型煤矿500人计算,投保20万元意外伤害保险,费率按每人300元计算。目前中国有大约560万矿工,光保费这块,保险公司的收入就近17亿元。

但问题在于,意外伤害险这样的商业保险与强制的工伤保险不同,后者在出了事故后,不管煤炭企业在事故中是否存在责任,都要对死亡人士进行按规赔偿。而依据目前《保险法》的规定,企业对事故没有主要责任的情况下,商业保险可以不赔。

因此,即使所有煤炭企业为全国560万矿工交了高额的意外伤害保险费用,在企业未有主要责任的情况下,因安全事故受害的矿工也未必能拿到60万以上的赔偿。

"如果按保险公司能赔出10个亿来,强推意外伤害险可以。但如果他们只能赔出两三个亿,那就没必要。"一位煤炭企业人士认为,非要强制推行,那和帮助保险公司抢钱没什么区别。这句话背后的逻辑似乎是,大多数的煤炭企业出现安全事故,主要责任都不在企业一方,或者至少保险公司是希望出现这种责任认定结果的。

> 把意外伤害险变为企业自愿参与,没有任何约束性,实际上大部分企业都从成本来考虑,基本上不参加商业的意外伤害保险

一位煤炭企业人士认为,在意外伤害保险不是未被国家列入强制险的背景下,规定企业必须参保不合理。

而在一位煤炭管理部门人士看来,"必须"办理意外伤害险之所以不合理,是因为社会保险的费率高,会促使企业们资金的重新分配,而投向安全生产的资金将又被缩小。事实上,煤炭监管部门对推行煤炭生产方面的保险——相对于意外伤害方面的保险,一直更持积极态度,认为这有利于分散事故赔偿的风险。

本报了解到,未来是否会"强推"意外伤害险,对于企业来说,首先是期望费用能在一个合理范围内,负担较小;而对保险公司来说,希望能保持不亏本;而煤炭监管部门的诉求则是,有利于加强改进生产安全工作。这三方的力量,最终取决于该险种费率将来能不能下调。

京沪高铁两种票价:盈亏平衡补救术

■ 本报记者 温淑萍 实习记者 郑奕 北京报道

高速铁路实行高低速"混跑",正式拉开了铁道部试图调整高铁建设盈亏账本的序幕。

4月1日,铁道部部长盛光祖透露,将于今年6月底开通运营的京沪高铁,安排开行时速300和250公里两个速度等级的列车,且实行两种票价。

铁道部知情人士告诉本报,目前京沪高铁的票价方案还没报给发改委。"发改委会不会同意此价格,或者修改,都将会使得该票价产生变化。"该人士称,方案可能在6月出台。

在北京交通大学教授赵坚看来,上述方案是为了降低京沪高铁可能产生的亏损而实行的补救措施。

"没钱的人嫌价格高,会选择普列出行。有钱的人,价格高了、时间长了会选择飞机出行,于是,在多重因素的制约下,高铁的亏损在所难免。"一位铁路人士认为,这个情况在京沪线上或将体现的更加明显,"只能调价格,拉上座率"。

但这种盈亏平衡的补救术是否能见效,还需要市场的检验。

预亏与补救

虽然铁道部对于价格区间讳莫如深,业内人士已有部分猜测,京沪高铁的一等票价可能达900元,二等票价在650元左右。

"武广高铁的运价率达每客公里每0.47元,现在已经发售高铁票价的最高价是0.48每客每公里元,京沪高铁可能按最高0.5元来算。"一位铁路公司人士通过票价制定公式推算,普列的票价在650元左右,按票价规则,头等软席座可做一定上浮,"最高900元吧"。

据了解,目前北京到上海直达的列车总共22对,如果一列按乘积率1000人计算,一年365天,22对列车的客流量将达700万人次。而2010年北京至上海的航空旅客量在740万人左右。也就是说,2010年北京到上海点对点直达,不包括路过和转乘的旅客量,铁路与航空平分秋色。

赵坚分析,按市场运行规律,京沪高铁全线开通,或将吸引原来35%左右的航空旅客。照此计算,京沪高铁一年的客流量将达到950万人次左右。如果按二等车票价格650元计算,京沪高铁一年的收益将停留在61亿元上下。

相对于达2209亿元的总投资,有业内专家分析,不考虑投入本金和折旧成本,京沪高铁光运营和偿还利息,每年的费用就将达到96亿元左右。

上述铁路公司人士透露,按照铁道部的思路,200到250公里的动车混跑京沪高铁线,能带动300万人次的客流量,都依据二等票650元来计算的话,京沪高铁的年收入将增至80多亿元。

"如果将部分头等票算在内,京沪高铁会徘徊于除去本金、折旧成本之外勉强持平的边缘。"该人士表示,这也许能将京沪高铁带出亏损黑洞。

曾经的乐观

铁道部资料显示,现有的京沪铁路长度仅为全国铁路营运线的2%,但它连接着京津冀与长三角两大经济圈,承担着全国10.2%的铁路客运量和7.2%的货物周转量,其运输密度是全国铁路平均水平的4倍,一直处于超负荷运行状态。

因此,京沪线奠基、开工之后,铁道部对外称,京沪高铁一旦建成,将与现有的京沪铁路实现客货分流,新建的高铁将成为客运专线,"老"京沪铁路将作为货运主线。届时,北京至上海高速列车年输送旅客单方向可达8000余万人次。

关于8000万人次的统计方式,铁道部并未对外公布。但在其设想中,来自蚌埠、徐州、广州、西安和武汉等地的客流都被计算在内。然而,从目前已经开通的高铁形势分析,多数业内人士认为这个目标"很难达到"。

甚至有专家认为,乐观估算客流,正是高铁发展中的一个误区,而盛光祖的混合运营、拉低票价,是对以往思路的一种纠偏。

在刘志军时代,高铁建设迅速升温,也迅速出现运营亏损。

有专家计算,高铁的建设成本、维护成本都大于普通铁路的3倍左右,而上座率较低、票价高都是制约高铁客座率市场并不如预期中繁忙的主因。铁道部内部人士称,从目前来看,"郑西、武广以及最早运营的京津都在亏损"。

如果按照高低速列车混跑的方式,京沪高铁的亏损或可有所缓解。"但已经运营的郑西、武广线怎么办?"赵坚称,已建成的高铁如何实现有效资源利用和盈利才是最应该做的选择。

赵坚认为,既然速度拉下来了,下一步,设计目标值是否也会降下来,因为时速350公里的列车的投资规模要比时速200公里的规模要高出30%多。"投资下降,运营维护也将回落,此时的高铁运营才能逐渐进入良性循环状态。"



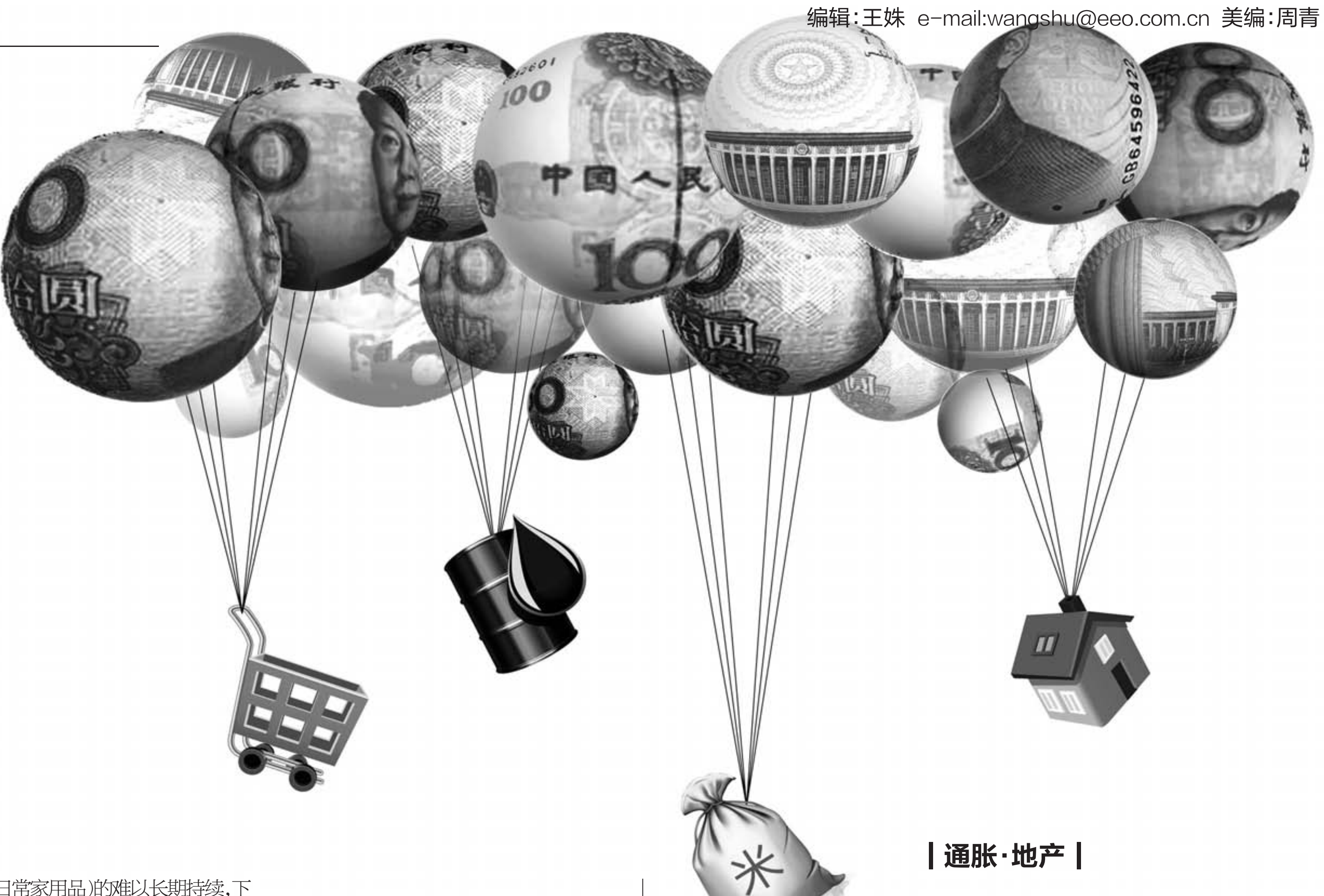
BMW之悦。信赖传承,再启征程。

2003年,BMW X3车型问世,一举开创豪华中型SAV的细分市场,其出众的操控性与安全性倍受专业人士的信赖与推崇。而今,全新一代BMW X3携诸多创新科技,超越而至;全面应用BMW高效动力策略(BMW EfficientDynamics),领先配备双涡管单涡轮直列6缸发动机、发动机节能自动启停功能、8速手自一体变速箱、xDrive智能全轮驱动系统、平视显示系统以及傲视同侪的驾乘空间。全新BMW X3再度荣膺2011德国"年度越野车型",续写信赖传奇。
更多信息,请致电400-800-6666,或登陆www.bmw.com.cn

全新BMW X3。驭信·于行。

BMW高效动力
BMW EfficientDynamics
更少尾气排放,更多驾驶乐趣。

通胀局



编者按:

CPI 破 5 了,不过物价上涨并未停歇。

大宗商品价格飙升、全球流动性泛滥、工资上涨、各种预期都在推着价格向上多数经济学家预测,6,7 月份 CPI 将见顶。但我们不由得要问,在价格持续上涨之下,此时此刻的中国经济,到底面对着什么?

由此,本报推出“通胀局”专题,

试图从不同角度解读与判断当前的经济局面。

投行调研季:不担心滞胀 怕紧缩过度

■ 本报记者 韦承武 胡蓉萍 实习记者 陈慧晶 北京报道

“不管是大企业还是中小企业、国有企业还是民营企业、内向型企业还是外向型企业,大家都在开工。”招商证券研发中心宏观研究主管谢亚轩说,这是他的研究团队最近在新疆和珠三角地区调研时最深的感触。

谢亚轩也由此得出一个初步结论——中国经济依然有活力,今年的增速不会太差。

事实上,每年的一季度宏观经济数据发布前后,分析师们都会展开新一轮的调研或者分析,以期对一整年的经济运行进行预判。

此时也是争论四起的时候。最大的潜在危险在哪儿? 通胀是否可控? 政策会收紧还是放松? 会不会出现滞胀?

今年通胀将持续,但不会出现增长停滞与通胀并存的滞胀, 已经达成共识。对下半年通胀形势和由此应该采取的货币政策,经济学家观点不一。

滞胀?

一季度中国 GDP 同比增长率为 9.7%, 增速比上年四季度小幅放缓 0.1 个百分点。同时 3 月 CPI 同比增长 5.4%,比 2 月高出 0.5 个百分点。

“尽管一季度出现了经济增速回落, 而物价涨幅继续攀高的情况,但我们认为担心‘滞胀’完全没有必要。”交通银行发展研究部高级宏观分析师唐建伟说。

数据显示,今年一季度进口总额创下历史新高,首次超过 4000 亿美元;新增人民币贷款 2.24 万亿元,尽管同比少增 3524 亿元,但仍处于历史高位。

唐建伟据此分析,进口的高速增长显示国内需求强劲,企业资金需求旺盛则表明企业经营良好,另外工业生产以及能源生产消费也显示经济仍保持较强活力。

“我们交行今年以来客户的贷款需求还是很旺盛的,经营活动本来就有风险,既然大家愿意从银行拿出更多的钱去投资,说明对未来还是乐观的。”唐建伟说。

唐建伟预计今年二季度的增长率将反弹至 10%左右,全年增速仍有望达到 10%左右。

同时由于低基数原因,北京领先国际金融资讯公司首席经济学家董先安也预计二季度 GDP 和 CPI 同比增长都将有所加快。

通胀堪忧

“肯定是通胀!”这是当前宏观分析师的主要关注点,而类似“通胀仍是中国经济面临的主要问题”这样的判断也频繁出现在他们的报告中。

在生产领域,招商证券在对东部出口型中小企业的调研中发现,这些企业目前面临的最大问题是原材料价格上涨,其次是劳动力成本上升,最后才是由人民币升值造成的利润空间减小。

而在消费领域, 瑞银证券中国首席经济学家汪涛观察到,3 月份 CPI 中食品价格的环比增速已经见顶, 不过基数效应将使得未来数月中食品价格的同比增速维持在高位。同时受原材料成本上升以及通胀预期高企的影响, 非食品价格的上行压力有所加剧。而政府采用价格管制(对能源类产品)和约谈劝导(对食品与日常家用品)的难以长期持续,下半年非食品价格通胀预计将加速上行。

关于本轮通胀加剧的原因,普遍的观点是由于各国为了刺激经济而放松了对流动性的控制,从而造成全球范围的货币泛滥。

虽然各国政府早已开始收紧流动性,但国盛证券研究所所长周明剑认为,政策收紧短期内只能减少增量货币,但此前已经发出去的钱政府很难控制。

> 此时也是争论四起的时候。最大的潜在危险在哪儿?通胀是否可控?政策会收紧还是放松?会不会出现滞胀?

周明剑还指出了将有可能加剧通胀的几个因素: 一是大宗商品价格将继续攀升;二是全球自然灾害频繁,农产品价格也面临上涨压力;三是全球,尤其是新兴市场劳动力成本仍将不断上升;四是国内通胀预期已经形成。

“通胀预期形成是最最关键的涨价因素,预期形成之后,所有人都会要求涨价。”周明剑说。

除了货币因素,国内总需求过快增长也将给通胀继续“煽风点火”。

交通银行金研中心研究员陆志明指出,“十一五”期间的经济增速远高于 7.5%的预期目标, 再加上房地产价格快速上涨带来的财富效应,总需求膨胀导致物价在短期内面临快速上涨压力。他预计上半年 CPI 增长将在 5%左右,全年达到 4.5%。

紧缩上半场

央行 4 月 21 日再次上调存款准备金率 0.5 个百分点,至此央行年内已经 4 次上调存款准备金,2 次加息,紧缩意图明显。

信贷最前线的华夏银行常熟支行行长邰岗也感受到了紧缩货币政策的压力,“刚批下去的贷款又要变成准备金上缴了”, 他开始担心政策超调过度,误伤中小企业。有这样担心的还有许多投资银行的经济学家,这些经济学家和分析师大多主张未来政策走向稳健。

董先安认为, 此前调控效果正在显现,因此二季度紧缩基调不变,但紧缩政策不会超预期。他预计二季度准备金率将上调 1~2 次,年中加息 1 次。全年人民币汇率升值幅度约 5%。

银河证券首席经济学家潘向东也同意二季度政策偏稳是一个不错的选择,再延续一季度如此密集的紧缩政策的话,就会影响到经济的增长速度。比较乐观的做法是,在放缓过程中保持政策偏稳,不再加码。

农行战略管理部总经理胡新智认为,抑制通胀仍是当前宏观经济调控的首要任务,二季度稳健货币政策的基调和方向不会改变,稳健中更加强调灵活性和针对性,以适度加息和上调法定存款准备金率、注重公开市场操作、加快人民币升值速度等为主要特点。

高盛亚洲宏观经济学家宋宇则预计中国的整体政策立场不可能有所放松,二季度人民银行将像过去半年那样继续多次上调存款准备金率,同时加息 0.25 个百分点。而未来收紧货币供应仍将主要依赖于直接的窗口指导,或间接的动态差别存款准备金率。他还预计人民币继续升值(折年率为 6%)。



| 通胀·粮食 |

玉米很紧张 猪肉有隐忧



■ 本报记者 降蕴彰 北京报道

今年农产品特别是粮价的走势如何? 来自各方面的预估并不一致。

本报从国家发改委、农业部、国家粮食局等部门获得的信息来看,今年后半年玉米、猪肉价格上涨的幅度可能较大,由此可能对整个农产品价格带来影响, 对政府 4%的全年 CPI 调控指标也明显不利。

玉米很紧张

从去年下半年开始,全球粮价基本保持上涨,尤其是玉米价格上涨的幅度最快。国际方面,进入今年 4 月,芝加哥玉米期货价格一度创下了 2008 年 7 月以来的新高。本周全球主要农产品价格开始回落的同时,玉米价格却表现坚挺。国内方面,去年后半年至今,粮食市场调控也主要以控制玉米价格为主。

据记者了解,4 月上旬, 国内某研究机构撰写的“粮食调控政策的战略规划”已经上报国务院,其中很重要的内容就是以玉米价格大幅上涨为特例,明确指出中国粮食政策调控已经出现严重的“不适症”。

进入 4 月中旬,国家发改委、财政部、国家粮食局等短期内又连续下发两份整顿玉米市场的重要文件。据国家粮食局调控司官员透露,4 月 19 日,国家发改委、国家粮食局等 8 部委组成的调查组也抵达东北玉米主产省区。

上述两份整顿玉米市场的文件,公开对外的是财政部、国家税务总局 4 月 19 日联合发布的《通知》,宣布“暂停部分玉米深加工企业购进玉米增值税抵扣”政策。《通知》称,该项政策的目的主要是“为控制玉米深加工过快发展”。

另一份整顿玉米市场的政策性文件并未对外公开。本报获悉,该文件由国家发改委、国家粮食局等联合发文。文件明确提出, 目前国内粮食方面玉米供需偏紧的矛盾最为突出, 受国际市场粮价大幅上涨、国内深加工企业纷纷入市收购玉米的影响, 中国国内玉米涨价预期将更为强烈, 为此政府将采取多种手段大力整顿玉米市场。

具体的办法是,严格控制玉米深加工过快发展,严格限定深加工企业玉米用量,严肃处理玉米深加工违规企业,并收紧非储备企业玉米收购的信贷资金。政策的目的就是保证玉米市场供应和价格基本稳定,避免国内粮食价格出现大幅波动,并由此稳定肉禽蛋奶等重要副食品的价格,最终实现全年 4%的 CPI 调控指标。

本报也获得来自美国大使馆方面的信息, 目前中国官方正在商洽从美国进口玉米,而且进口量比去年还大。

猪肉有隐忧

粮价之外,猪肉也是与 CPI 涨幅高度相关的农产品品种。按 4 月 19 日国家统计局公布的预测,今年上半年生猪供求关系偏紧,价格还可能再继续上升。

本报从美国大使馆方面同时获悉,中国官方在商洽从美国进口玉米的同时,也计划从美国进口猪肉,但提供信息者未透露计划进口猪肉的数量。

有业内知名分析人士告诉本报,从去年下半年开始,国内生猪市场已经进入周期性上涨通道,去年因生猪疫病频发、猪肉价格大幅波动而淘汰掉的产能短期内很难恢复,生猪养殖盈利期普遍在一年到两年,而且最高点通常在进入盈利的一年左右。按照该分析人士的判断,“2008 年以来的猪市最高点有望出现在今年”。

事实上,春节以后,国内生猪和猪肉的价格基本一直处于上涨。根据 4 月 21 日中国饲料行业公布的信息,市场仔猪报价突破 30 元 / 公斤,较一个月前上涨了 20%。而商务部公布的数据,4 月 17 日,全国规模以上生猪定点屠宰企业白条肉平均出厂价是 19.74 元 / 公斤, 同比上涨 48.31%。目前北京、上海等地猪肉的价格是 23 元 / 公斤。

有业内分析人士分析,从供需上看,目前生猪供给和猪肉需求之间存在近 10%的缺口。受双汇“瘦肉精”事件的影响,在一定程度上也导致了猪源减少,加剧了生猪市场供求紧张的局面。即使是到下半年,由于从母猪补栏后到生猪出栏平均需要 12 个月,齐鲁证券研究报告认为,到 5、6 月份生猪出栏将面临青黄不接。

本报还获悉,在今年五一节前后,相关政府部门将会投放国储猪肉平抑市场。知情人士表示,由于受到国储库容等限制,目前猪肉量很少,而国内日消费猪肉量平均高达 5000 万吨左右,相关部门商洽从美国进口猪肉正是为了尽快补充国储猪肉数量。

| 通胀·地产 |

“保增长,防通胀”尴尬房地产

■ 本报记者 宋尧 北京报道

或许是督察的成果之一,4 月 20 日,当国务院房地产调控督察组结束任务返京, 被其督察的西安市也率先更改了此前的城市房价控制目标,新的目标规定——新建住房价格增长幅度低于当年城镇人均可支配收入增长幅度 3.5 个百分点,而不再是之前的 15%。

几乎是与此同时, 从银监会传来消息——新一轮房贷压力测试将要启动,而测试频率,则从季度转为月度,要求按月度监测日均存贷款流动性水平。

既要马儿跑得快,又要马儿吃得少。这或许就是当前中国房地产行业所遭遇的尴尬窘境。严压之下的房价不允许再有大幅度的增长。但房地产投资对 GDP 的拉动却又暂时无法替代。“保增长,防通胀”,这两个看似有些矛盾的任务同时压在房地产业身上。

投资将放缓

数据显示,1 至 3 月份, 房地产开发投资达 10473.03 亿元人民币,同比增长达 31%,占全国固定资产投资(不含农户)的比重达 26.5%,增长势头不减。不过,这也许是强弩之末了。

中国指数研究院发布的对 120 个城市的监测报告则表明,第一季度住宅用地交易遇冷,土地成交量和成交价格双双下滑。

同样来自中国指数研究院的数据,在 2011 年第一季度,其监测的 18 个重点城市住宅成交面积平均同比增长 15%,但各月的增长率存在显著差异,1、2 月平均同比增速分别达到 33%和 46%,而 3 月平均降幅为 18%, 多达 14 个城市成交面积同比下降,其中杭州、成都等 5 个城市降幅超过 50%, 北京、南京降幅在 40%~50%。

而 3 月份,则正是多个城市限购政策开始正式执行的时间。

不过, 尽管从成交量来看楼市已陷入低迷, 并因此而影响到了土地市场, 但国家对房地产市场的调控还将继续。“以限购为代表的楼市调控没有明确的停止时间表, 调控还将继续加码。”4 月 16 日,出现在博鳌亚洲论坛上的住房和城乡建设部政策研究中心主任陈淮这样表示,他甚至称,当前中国针对房地产市场的调控, 主要是为了反通胀。“此次通胀, 则是由外部输入的,中国已经对此有了充分估计。”

加息,以及趋紧的信贷紧缩也在对房地产业的主要投资者\开发商形成合围。

国家统计局数据显示,一季度房地产开发企业本年资金来源 19268 亿元,同比增长 18.6%,增速略有回升,但已是连续 7 个月低于房地产投资增速。在信贷调控的压力下,国内贷款显著回落。一季度款额度为 3837 亿元, 累计增速 4.4%,增速回落 3.3 个百分点;个人按揭贷款 2076 亿元,下降 5.3%,依然负增长。

在北京,开发商已经开始四处寻觅银行按揭。不过,银行显然也无路可退,连续的银行准备金率的上调使得他们几乎无款可贷。

在此情况下, 银监会甚至在 4 月 19 日表示, 将银行的房地产压力测试频率已从季度转为月度,要求按月度监测日均存贷款流动性水平,其对房地产风险的防范工作也开始升级。

失去了信贷资金的支持,无源头之水的房地产业也注定要迎来投资下滑的到来,类似的一幕已在 2008 年上演,几乎毫无悬念。

保障房救急?

作为占到固定资产投资比重四分之一强的房地产业而言,投资的下滑对 GDP 的影响无疑将极为显著。但政府显然自有应对之道——保障房。

2011 年 1000 万套保障房的建设任务,根据官方的预估需要高达 1.38 万亿的投资。假如真能到位,能在多大程度上填补商品房投资下滑带来的空缺呢?

“超过 30%。”国务院发展研究中心金融研究所副所长巴曙松日前撰文称。如果 1.25 万亿能够全部完成,那么经济增长能够承受的商品住宅投资下滑幅度超过 30%。而这一数据,甚至考虑到了京沪深广等五大一线城市投资全部消失,30 个大中城市下滑超过 60%的极端情况。

甚至在商品住宅投资同比增长下滑到 10%、商业地产投资维持 10 年增速的前提下,当前的保障房计划仅需完成 60%左右,便能维持住以往在 30%左右徘徊的房地产投资增速。

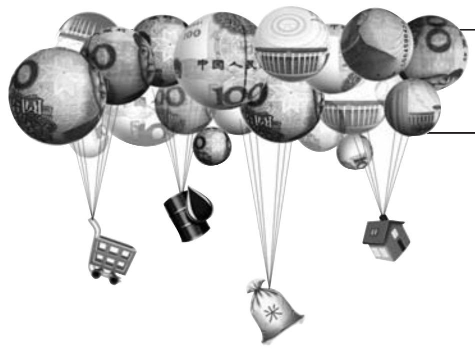
而更为巧合的是,保障房的计划建设进程或许刚好能与商品房投资退潮对接上来。目前各地大致确定的保障房开工进度是:4 月底前“项目落地”,5 月、6 月“完成规划”,7 月、8 月、9 月“集中开工”。

巴曙松据此认为,三季度将是保障房大规模集中开工与建设的时间窗口,保障房对经济增长的对冲、对消费的拉动效应将在三季度集中体现。

真是一个完美的设计,但果真如此吗? 连巴曙松自己也承认尚存争议,“由于不存在预售机制,保障房可能不具有杠杆效应;对消费而言,由于不具有财富效应,也无法扩大其汽车等耐用品消费。”简单地说,保障房的投资对冲功能基本上都是一次性的,不会像商品房一样形成对冲效应。

更多的担忧则在于商品房市场有着保障房无法替代的作用——通胀聚水池。

“2010 年一年有 5 万多亿资金进入到了商品房的水库里。”孟晓苏,中房集团理事长这样认为。这可是保障房无法取代的一个作用。“宏观调控不只有控制房价这一个目标,还要考虑把钱挤出来了以后会不会推动物价上涨, 这样看来,今年物价上涨的压力更加大。”



| 通胀·能源 |

石油飞翔

■ 本报记者 于华鹏 北京报道

北京某酒店，狭小的包房内，民营加油站负责人老李不停地踱步。

来北京快十天了，联系的多家平台商没有一家有准确的回信，老李有点耐不住了，流水的电话，所有的答复都是：等一等。

老李很后悔，在月初发改委上调油价前没有签单。当时面对平台商的油单，他总是挑三拣四，以价格高为由继续观望，但仅仅十来天工夫，汽油和柴油的批发价飙升，他已经拿不到油了。

“一个多月前，通过平台商0号柴油每吨6500元左右就能成交，现在他们给我的合同报价最高已经到7600元左右了。”老李言语之间，皱起眉头，“以10万吨起批的最小油单算，我这一犹豫就至少多花5000万，就是这样，也还得等，看有没有单。”

不过老李透露说，期间有平台商称如果能承受每吨8250元的价格，对方保证能顺利拿到油单，但这样的价格几乎是老李当地市场的零售价，“这样就没有利润了，白忙活。”

根据4月7日国家发改委对油价的调价，汽柴油每吨提价500元和400元。以0号柴油为例，上调后各地的均价达到7.4元每升左右，合计每吨（国标密度）的零售价调至8700元。

“8250元的批发价，再加上运费和其他附加成本，零售价和批发价就倒挂了。”老李表示。

上调油价后，像老李这样处于尴尬抢油境地的民营加油站企业越来越多。日前，重庆涪陵民营加油站就以中石油、中石化两大公司“故意”停油为由上书当地商会，声讨双雄“囤油”。

“油价高企，现在民营加油站就是‘猫’，四处寻油、抢油，而批油方则伺机存油，避而不见，像是‘鼠’。”老李开玩笑说。

实际上，猫鼠之间已经拉开了一场油荒战。

“蚂蚁”平台商

吴胜最近忙得不可开交。作为中间商，他每天奔波周旋于民营加油站和石油批发方的时间超过10个小时。

“一边是加油站方面不停的催油电话，一边是给批发单位‘说软话’死磕油单。”吴胜说，“昨天晚上12点多，还有民营加油站的人给我打电话，一上来就跟我套瓷砍价，我告诉他，现在有油批就不错了。”

吴胜告诉记者，上调油价后每天都有至少十几家油站的人给他打电话，让他联系油单，“这其中有油耗子，有询价的，更多的是想直飞北京来签油单的。北方油站还好些，现在南方有些地区的油站缺油比较严重，买油很迫切。”

他给记者看了一条“上游”转发给他的短信，大致信息是：截至4月13日，三地原油移动加权变化率达到2.23%，近期变化率将继续上升，如果国际油价继续在目前价位运行，4月20日前后变化率将达到4%，油价面临再次调整。

> 油价高企，现在民营加油站就是‘猫’，四处寻油、抢油，而批油方则伺机存油，避而不见，像是‘鼠’

“也就是说，现在的油价还没调整彻底。特别是目前国内汽柴油进口倒挂仍在600-1000元每吨，炼油厂开工不积极，虽然国家每年的补贴上百亿，但相对这个倒挂的无底洞仍是杯水车薪，唯一的办法就是调整价格，而价格问题又很敏感，所以油价下一步的趋势仍是小幅上涨。”吴胜称。

记者从相关渠道了解到，目前炼厂的开工率连续下降，山东地区的地炼开工率已较2月份已经下降15%，在需求开始走旺的情况下，国内油气资源进一步趋紧。

据吴胜介绍，目前全国汽油价格均在批发到位价以上，华东西南地区以及河北地区汽油价格接近零售价格，国标柴油价格已经达到8500-8700每吨，有些地方已经出现批发和零售价倒挂的苗头。

通胀，飞翔的油

在老李看来，油价还会涨，再不买油站没油不说，还会影响到零售价格。“现在7000元每吨批到，若涨价了再调整零售价就又有利润空间了。”

而在炼油厂看来，油价还会涨，现在7000元卖出去不如等涨到7500元再卖出去，赔的要少，为何不等一等再批？

正是各方对油价上涨的预期，导致了“油价再飞一会儿”的尴尬。预期的背后，通胀的预期叠加已经隐现。

数据显示，今年第1季度中国进口的原油价格涨幅高达24%。而有统计数字显示，去年中国原油净进口量首次突破2亿吨，对外依存度已经超过55%。

也就是说，石油消费已经渐显输入型通胀的端倪。国际油价的上涨对国内通胀的压力明显。

如果近期国际油价持续在110美元以上，今年第三次调价窗口将再次打开。调整只是时间和意愿的问题，届时油价将从目前的飞一会儿最终定格到空中，成为飞翔的油。

（文中所提人名均为化名）

| 通胀·消费 |

最后一根稻草

■ 本报记者 张斌 北京报道

在这段人人都在叨念通货膨胀的日子，小于（化名）说：“我没怎么感觉到涨价啊。”

“开车，汽油好像涨了不少，其他吃的、穿的好像还好呀，没感觉涨的特别多。”小于并没有人云亦云地谈着自己的感受，“可能租房子的价格也涨了些。”

小于是一名普通的上班族，有房，收入中等，对通货膨胀的感受似乎并没有统计局3月份CPI的数据表现出的那样强烈。

李云（化名）跟小于的感受不尽相同。他说：“今年开始，大宗商品的价格涨的厉害，尤其是铜，从去年下半年就开始提价了。”

李云是某矿业集团营销总公司的内部人士。

小于和李云大相径庭的说法，是因为他们站在了一条产业链的两端。

疯涨的铜

两周前，铜价强势上攻，接近2011年年初至今在9300-10000美元/吨的主要交易区间的上轨。这也是过去三年来铜价振荡区间中最长的周期之一。

从去年12月中上旬开始，国际铜价自突破9000美元/吨之后屡次刷新历史高位。上海期货市场数据显示，铜价半年之内同比涨幅达32%。

李云介绍，中国是一个铜原料缺乏的国家，国内自产铜精矿仅为消费量的1/6，算上再生资源也不到消费量的1/3。中国铜加工、冶炼企业对国际市场具有较强的依赖性，国内冶炼企业必须大量依靠进口原料才能满足生产，铜原料的瓶颈问题一直存在。

随着中国金属的产量和消费量所占世界比重越来越大，中国巨大的消费增量、金属进出口数量、矿产品需求量对世界金属市场产生着越来越重要的影响。

2011年国际铜价从年初的9685美元/金属吨上涨至10184美元/金属吨的历史高位，国内从72400元/金属吨上涨至76950元/金属吨。

前一阵子，随着中国货币政策的收紧，以及其他发展中国家政策收紧的影响，铜价开始上涨乏力，同时全球库存的不断增加以及基金的获利平仓，使铜价出现了大幅回调，国际市场最低跌至8944.50美元/金属吨，国内市场跌至68000元/金属吨。

“最近又有回升的态势。”李云说。

谁是稻草？

铜是多种产品的原材料，空调就是其中的一种。面对成本的上升，国内家电行业按兵不动的耐心还有多久？

年初发布的《2011年空调行业的八大看点》中预测，推动国内市场价格的因素依然存在，美国量化宽松的货币政策依然看不到收紧的可能性，决定全球大宗商品仍将处于上涨格局。在此背景下，本年度旺季前后空调价格上涨将是大概率事件。

原料价格上去了，但终端价格并未出现疯狂上涨的局面。

苏宁电器安贞店的一名负责人说：“目前，空调价格是比较稳定的，只是个别品牌的个别型号价格有了小幅变动。”

“主要是定速空调。”上述负责人说，“主要原因应该是定速空调的国家财政补贴被取消了，再加上原材料价格上涨，各个厂家都把生产主力放在了能够获得补贴的变频空调上，定速空调面临退市前的涨价。”

而站在中间的制造商冯斌，正在“涨”与“不涨”的焦虑之中。

江苏春兰进出口有限公司的总经理冯斌说：“我们产品的出厂价格并没有太大变化，内销的产品基本保持了稳定，外销产品已经出现了涨价的端倪，小幅度的上调。”

“国内市场的竞争太激烈了，同行没有涨价，你就没办法涨。”冯斌说，“面对成本上升，内销这部分只能是内部消化，压低自己的利润。”

“原来的利润也就三四个点，现在更低一点儿。”他说。

“接下来，空调的出厂价格会不会上涨，何时会涨？”冯斌自己也不能回答这个问题，他说，“每个企业都有自己的一个容忍极限，铜、水、电、人工都在涨价，铜现在有平稳的趋势，其他的不好说。我也不知道在哪个节点上大家都挺不住了，就会涨价了。现在压力都很大，整个行业的情况都是如此。”

可见，价格的上涨并不是毫无延迟地表现在终端市场。

目前原材料的价格上涨，已经使企业处于“可以消化的程度”和“必须在终端上表现”的边缘。国际铜价自2010年12月中上旬首度突破9000美元/吨，之后更屡次刷新历史高位。上海期货市场数据显示，铜价半年之内同比涨幅达32%。

冯斌解释道：“每个工厂对铜价都有一个价格接受区间，如果说在涨到6万多/吨还是在一个可以接受的范围，那么现在的7万多/吨就是工厂不能消化的了。”

材料价格的上涨存在一个过程，各大品牌的消化也存在一个过程，能不体现在终端是前期工程通过压缩管理成本和物流成本的压缩带来营造出来的一个相对平静的价格港湾，当起到蓄水池作用的工厂已水满则溢时，就到了要回归市场解决的时候。

“这最后一根稻草何时出现，不好说。”冯斌说。



当全世界的目光都聚焦于中国的时候，中国已不再只是中国人的市场，而是全世界的市场了。毫无疑问，未来中国企业家所面对的将是一个竞争空前激烈的市场环境。过往的掌声与欢呼无法保障明日的成功，因为我们看到了太多中国企业家今日风光无限、明日身陷囹圄的案例。正所谓，成也萧何，败也萧何！这让我们不得不思考具有怎样领导力的中国企业家才能带领企业永驻高峰，在世界舞台上赢得喝彩！

学员对象

本课程为公司的首席执行官、总裁、总经理专门开设。参加课程的学员需要具备8年以上的高级管理经验，并且所在公司已经取得了成功并仍在快速发展之中。

课程目标

领导是一个过程，不是一个结果，它贯穿了你的职业生涯。许多领导者能在某个时间阶段保持高效与明智的决策，那是一种特别良好的状态，而只有顶尖的领袖才能将这种状态在整个旅程中长久保持。领导力是一门艺术，需要不断地研磨，不断地领悟，不断地修炼。本课程集结了全球最为权威的领导力学者、专家从不同的视角来帮助学员重塑、优化、提升领导力。这是一次重新认识自我、反思人生、铸建内力、释放压力、探寻领导原动力，充满感动、激情与泪水的学习之旅。

课程内容

本课程共设有四个模块，每个模块从不同视角对领导力进行阐释：
- 模块一：从“我”到“我们”：当好教练，培养高效团队（2011年7月25日-27日，上海）
- 模块二：培养内在领导力（2011年8月25日-27日，北京）
- 模块三：发挥积极正向领导力：打造非凡文化，超越绩效预期（2011年10月10日-12日，上海）
- 模块四：可持续领导力（2011年12月，瑞士）

详情请洽：
高先生 电话：021-2890 5185/136 0164 2143 电子邮件：ggordon@ceibs.edu
刘女士 电话：021-2890 5301/136 0198 1441 电子邮件：langela@ceibs.edu
中欧同时提供为公司度身定制的公司特设课程，详情请查询网站www.ceibs.edu/csp

中欧高层经理培训：《金融时报》全球20强

中欧国际工商学院
CHINA EUROPE INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL
http://exed.ceibs.edu



二季度 经济学人调查报告

高通胀担忧持续 二季度还会加息

■本报记者 张斌 李晓丹 北京报道

经济学人调查由经济观察报发起，每季度进行一次。受访者包括投行、研究机构和政府部门的中国权威的经济学家。本次调查共回收有效问卷66份。

由于目前中国经济问题焦点集中在物价和经济是否会下滑上，所以二季度经济学人调查重点是通胀、货币政策以及经济走势。问卷结果显示，46%的经济学家认为高通胀将持续到三季度，另有32%的经济学家认为二季度就是经济拐点，同时有53%的经济学家认为二季度会加息一次，还有39%的经济学家倾向于加息两次。

虽然年初前几个月的CPI指数不断走高，但经济学家们对通胀恶化的担忧有所减弱。另外，80%的经济学家认为2011年将是中国经济平稳发展的一年，对经济影响最大的因素是宏观政策和经济发展模式。

加息集中在二季度

从去年四季度开始，货币收紧的速度明显加快，对于加息的频度与力度成为市场的猜谜焦点。未来央行是否还会加息？调查结果显示，53%的经济学家认为二季度会加息一次，另有39%的经济学家倾向于加息两次。

今年第一季度1月、2月、3月CPI同比上涨4.9%、4.9%、5.4%，通胀压力持续增加。我们的调查结果也显示，预测全年CPI在4%以上的经济学家达到68%，有46%的经济学家认为高通胀将继续到三季度。经济学家们普遍认为，上半年CPI将在5%以上，下半年将回落。

对于未来影响CPI的最大因素，42%的经济学家认为是国际大宗商品价格的走高，35%的调查对象认为是国内食品价格上涨。北京天则经济研究所教授张曙光认为，CPI主要受国内食品价格影响，国泰君安首席经济学家李迅雷认为，食品价格高于预期，4月份CPI或再次破5%。

6月或是货币政策分水岭

目前偏紧的货币政策会持续到什么时候？这也是目前市场对央行动作的一大猜想，调查显示，38%的经济学家认为是目前货币政策实质偏紧，43%的经济学家认为货币政策将回归中性，14%经济学家认为会根据实际情况适度放松。从全年新增信贷的调查结果来看，60%的经济学家认为全年信贷规模在7万-8万亿之间，42%经济学家认为信贷走势相对紧缩。

银河证券首席经济学家潘向东认为，高通胀将持续到四季度，其主要影响因素是国内流动性的放松。持相同观点的是汇丰银行首席经济学家屈宏斌，他也认为影响全年CPI的最大因素是货币政策能否持续。另外，屈宏斌还特别指出劳动力成本上升是周期性而不是结构性的，但并未造成非贸易部门劳动力成本的明显增加。

调查还显示，加息已经成为货币收紧的风向标。渣打银行大中华区研究主管王志浩认为，全年加息两次，都在第二季度进行，下半年将不会再加息。安信证券首席经济学家高善文、日本大和证券中国研究主管兼大中华区首席经济学家孙明春都认为二季度加息后，中国将不会再加息。

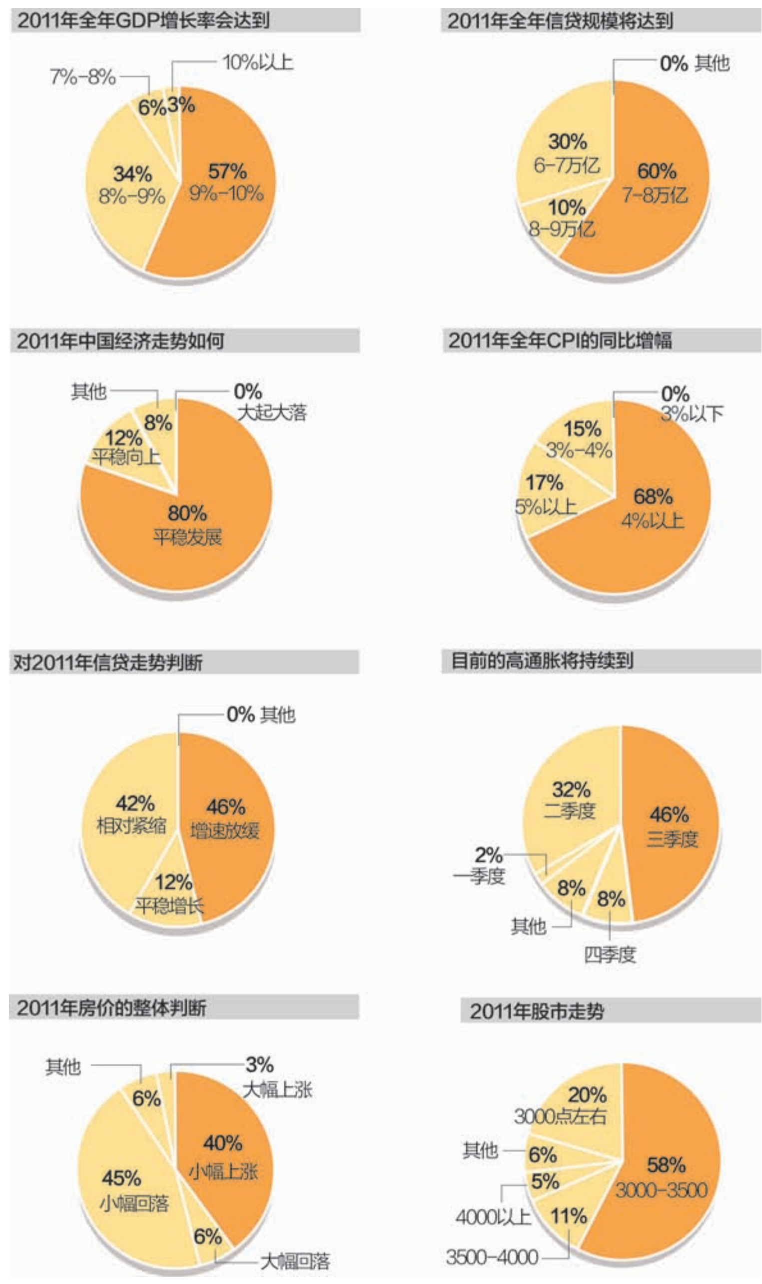
国泰君安李迅雷指出，下半年货币政策有望放宽，原因是持续出台的紧缩货币政策的叠加效应将显现。国务院发展研究中心金融研究所证券研究室主任范建军则认为，货币政策回归“稳健”不等于紧缩，加息的直接目的不是为了抑制投资和通胀，而是要尽快扭转居民存款实际利率为负的状态。

这样看来，6月或成为货币政策的分水岭。

投资靠保障房和新兴产业

今年是“十二五”的开局之年，“十二五”提出了转变经济增长方式的发展目标，从主要依靠投资、出口拉动向依靠消费、投资、出口协调拉动转变。在投资下滑，出口面临不确定因素加大的情况下，原有的三驾马车能否拉动今年的经济增长？我们的问卷给出答案：65%的经济学家认为投资增速比2010年有所下降，39%的经济学家认为消费也会有所下降，59%的经济学家认为进出口同比增幅基本平稳。57%的经济学家认为全年经济增速会达到9%-10%，34%的经济学家认为8%-9%比较合适，只有6%的经济学家认为全年GDP在7%-8%区间。

其中，交通银行首席经济学家连平认为，2011年中国经济走势平稳，投资下降是针对2010年的投资过热而言，未来影响投资的主要因素是政府加强保障房建设、房地产调控、西部开发和战略性新兴产业投资。宏源证券首席经济学家房四海则指出，对于地方政府来说，投资的驱动主要压力来自地方考核体制，在此背景下的保障房建设对中央和地方都是考验。



股市楼市不温不火

考虑通胀已经成为中长期趋势，这种阴影是否与股市相伴相随？调查结果显示，58%的经济学家认为今年股市会维持在3000点-3500点，20%的经济学家认为是3000点左右，11%经济学家选择3500-4000点，只有5%的经济学家选择4000点以上。

房价也是市场普遍关心的问题，上季度的调查中，67%的经济学家认为房价会继续小幅攀高，而这次在房价走势上经济学家之间出现分歧：45%的经济学家选择小幅回落，同时有40%的经济学家选择小幅上涨， 只有3%的经济学家认为会大幅上涨。而对未来房地产调控的走势，47%的经济学家认为会维持现状，36%的经济学家则认为会继续收紧，11%的经济学家认为会出现松动。其中渣打银行的王志浩认为房地产调控政策会出现松动，这似乎也暗合了他本次对货币政策的判断：二季度后不会再加息。高善文则认为今年房价小幅上涨，政策维持现状。同时，汇丰银行屈宏斌则认为房价将会小幅上涨，但房地产调控政策将维持现状。交通银行连平则认为房价小幅上涨，但调控政策收紧。

近期波动频繁的国际大宗商品市场也为今年股市增加了不确定性。43%的经济学家认为大宗商品价格会持续上行波动，24%经济学家认为会大幅上涨，21%则认为会摸高后下跌。

对于中国当前潜在的经济风险，国家信息中心经济预测部首席经济师祝宝良认为主要来自政策失误、地产泡沫和地方债务问题，对于影响未来经济的最大因素则认为是宏观经济政策、通胀或通缩。社科院数量经济与技术经济研究所所长汪同三认为，宏观政策将对经济产生重大影响。我们的调查结果也显示，34%的经济学家认为中国宏观政策是未来影响中国经济的最大因素，另有26%的经济学家选择了发展模式。

（全文见5月2日出版的经济观察季报）

参与调研经济学家名单

（排名不分先后）

策划：何晓鹤 孙健芳
执行：李晓丹 吴海珊 郑奕

白宏波	人保资本投资管理有限公司 总裁
曹红辉	中国社会科学院金融所金融市场研究室主任
陈炳才	国家行政学院决策咨询部副主任
陈淮	住建部政策研究中心主任
陈彦斌	中国人民大学经济学院 院长助理 教授
董朝斌	北京国际矿业权交易所总裁
董先安	北京领先国际金融资讯公司首席经济学家
董秀成	中国石油大学工商管理学院副院长
董少广	中国银行安徽省分行风险专职评委
樊东平	北京金马甲产权网络交易有限公司 总裁
房祎	北京福田汽车集团战略部宏观分析师
范为	宏源证券股份有限公司 高级研究员
房四海	宏源证券首席经济学家
高善文	安信证券首席经济学家
高勇	中国纺织工业协会副会长
龚刚	南开大学当代中国经济研究中心教授
管涛	国家外管局国际收支司司长
桂皓明	申银万国证券研究所市场研究总监
郭田勇	中央财经大学中国银行业研究中心主任
霍建国	商务部国际贸易经济合作研究院院长
焦瑾璞	中国人民银行研究生部部务委员会副主席
李健	商务部国际贸易经济合作研究院研究员
李迅雷	国泰君安首席经济学家
连平	交通银行首席经济学家
林伯强	厦门大学能源经济研究中心主任
刘国艳	国家发改委经济研究所财政金融研究室副主任
刘尚希	财政部财政科学研究所副所长
刘维明	中信银行资深金融专家
刘煜辉	中国社科院中国经济评价中心主任
刘元春	中国人民大学经济学院副院长
鲁政委	兴业银行资金运营中心首席经济学家
吕随启	北京大学经济学院金融系副主任
潘向东	中国银河证券首席经济学家
潘英丽	上海交通大学安泰经济与管理学院教授
庞恩升	和君咨询经理
屈宏斌	汇丰银行大中华区首席经济学家
尚尔斌	中国交通运输协会快运分会副秘书长
苏海南	中国劳动学会副会长
宋家旺	国泰基金研究员
谭雅玲	中国外汇投资研究院院长
汪同三	中国社科院数量经济与技术经济研究所所长
王邦祺	上投摩根基金管理邮箱公司投资经理
王海峰	发改委对外经济研究所国际经济综合研究室主任
王建	中国宏观经济学会副会长兼秘书长
王小广	国家行政学院政策研究室主任
王小鲁	中国改革基金会国民经济研究所副所长
王晓萌	招商银行首席外汇分析师
王秀强	中国林权交易所 总裁
王志浩	渣打银行大中华区研究主管
项银涛	中央财经大学经济学 博士
杨驰	华夏银行发展研究部研究员
杨卫路	国家粮油信息中心副主任
姚建国	安智投资管理
姚民仆	正大集团中国区总裁
程漫江	中银国际董事总经理、研究部主管
张汉亚	中国投资协会会长
张明	社科院世界经济与政治研究所国际金融室副主任
张茉楠	国家信息中心经济预测部世界经济研究室研究员
张曙光	北京天则经济研究所 学术委员会主席 教授
张涛	中国建设银行金融市场部研究员
张占斌	国家行政学院经济学部 主任、教授
赵庆明	中国建设银行研究部高级经理
赵晓	北京科技大学经济管理学院 教授
周明剑	国盛证券金融证券研究所所长
祝宝良	国家信息中心预测部首席经济学家
庄健	亚洲开发银行高级经济学家

投资“信贷”：流动性脱缰之谜

上接01版

去年上市的陕鼓动力，3月2日披露投资6亿元购买中信信托两款地产理财产品。此外，它还有数笔其他理财产品和股权投资，总数接近15亿元。

中卫国脉今年也购买了5亿元银行理财产品，主要投资标的是债券、货币基金和债券基金等，另外公司委托上海浦东发展银行股份有限公司空港支行向一家投资公司贷款1亿元。

去年经营活动产生现金流净额只有8000万的新安股份，全年在委托贷款项目上的投资是2.69亿元，其中一笔委托中国银行建德分行向玉环恩都福朋喜来登酒店有限公司的5000万元贷款，预期年收益率达到了18.9%。

东阿阿胶去年至今用于理财产品的投资已经超过12亿元，其中不乏投资标的为地产项目的信托理财产品。

这是一幕幕有趣的情境：这边有企业通过委托贷款、理财产品间接放贷，那边则有企业资金紧张，需要贷款，也因此，更多的企业通过银行或者信托进行点对点融资。

江苏新城地产股份有限公司4月20日发布公告称，与中泰信托有限责任公司合作，设立“中泰·上海东郡股权收益权集合资金信托计划”，江苏新城将持有的上海东郡房地产开发有限公司的100%股权的收益权作为信托产品发行募集资金，用于公司项目建设。

信托计划具体为，江苏新城向中泰信托转让上海东郡房地产开发有限公司的100%股权的收益权，而中泰信托支付转让对价人民币4.5亿元（即信托资金总额），具体金额以中泰信托实际支付的金额为准，但不低于3.5亿元人民币，融资成本则为不超过14.7%。

> 在紧缩货币政策、加息周期、经济增速又没有明显放缓的情况下，和银行一样做“钱生钱”的生意无疑会吸引企业

刚从浙江出差回来的易方达基金首席策略分析师刘超安了解到，目前浙江当地很多银行其实有额度，但是就不放贷，即便是优质企业。但民间融资的需求极其旺盛，金融机构就选择发理财产品给民营企业融资。

如此操作，众多企业就可以与银行一样做“钱生钱”的生意。

用益信托工作室预计，今年货币紧缩和房地产调控这两大因素将维持融资类集合资金信托的高速发展。此外，今年一季度委托贷款增加3204亿元，同比多增1684亿元。

事实上，因为信贷规模控制和紧缩的货币政策，一方面，流动性依然无法流入到需要资金的实体部门，同时资金需求依然旺盛，这也使得逐利的资金目光瞄准更广泛但却又更传统的放贷、债权市场。

充裕的钱

目前，央行在紧缩银根，银行间以及银行之外的流动性却在肆意蔓延。

种种迹象表明，超额准备金率的每一次上调只让资金骤然紧张一两天，之后，银行间资金市场波澜不惊，流动性泛滥依旧。

去年11月以来，央行已经7次上调存款准备金率，从今年年初开始也已经两次提高利率。

但前期货币增量过多，货币政策对流动性的收缩效果并不立竿见影，甚至影响微乎其微。

“政策对流动性收缩有限，调得过慢，M2依然维持在16%左右，新增信贷释放出更多的流动性，但加息对流动性的收缩却微乎其微，因此流动性泛滥依旧。”花旗中国区个人金融银行财富管理部研究与投资分析主管邱思甥4月20日对本报表示。

与此同时，近2个月短端SHIBOR利率除了石化转债发行引发一次大幅上涨外基本处于较低水平，显示银行较宽松资金面并没有因为连续上调存款准备金率而出现大的变化。

“主要原因是2、3月份存贷比下降较快，大量增加的存款使得银行可拆出资金较多，2、3月份到期央票较多，银行债券托管量被动减少较多，银行资金充裕。”一家大行债券交易员对本报表示。

分析人士预计，接下来的5、6月份公开市场到期量为5000亿以上，期间外汇占款回归到均值的概率较大，两部分资金量相对小于前几个月数量。

央行一位不愿意透露姓名的官员对本报表示，此前放得过多，现在收得不够急、不够快的情况下，导致一季度流动性依然充裕，5月份流动性仍将维持宽松局面。

利差诱惑

在紧缩货币政策、加息周期、经济增速又没有明显放缓的情况下，和银行一样做“钱生钱”的生意无疑会吸引企业。

由此，信贷类理财产品也一时风行。

根据WIND资讯统计，按照销售起始日期计算，今年4月1日到4月21日发行的181款信贷类理财产品中，80.66%的产品预期年化收益率达3-5%，3.31%的产品预期年化收益率达到了5-8%。

而信托公司单独发起的信贷类信托则比银行发起的债券和信贷资产混合的理财产品收益高得多，如2011年4月由渤海信托成立的投资于徐州农机汽车大市场建设贷款信托，预期收益率高达8%。山东信托在4月发起的一款船舶航运投资基金的贷款投资类信托，预期收益率达到了10%。

除了投资信贷类理财产品，要投资信贷市场还可以通过申请成立小额贷款公司的方式。到2010年10月底，全国小贷公司共2348家，吸引了1521亿元的资本进入了这个行业，所有者权益达到了1600亿。

根据人民银行研究生部发布的2010年中国小额信贷机构竞争力发展报告，2010年1到10月，竞争力百强名单中的小额贷款公司总资产平均增长率为29%。其中，按照资产收益率进行排名，排在第一位的是佳木斯市前进区宏源小额贷款股份有限公司，该公司的资产收益率为18.6%。大多数公司的资产收益率在5%-10%之间。

但在今年的加息周期下，小额贷款公司的资产收益率普遍被认为会有大幅度上涨。

央行货币政策相关部门一位官员表示，这也说明了私人部门的信心在增强，“有钱的人敢借钱给别人，没钱的敢以高利向别人借钱”。

一个极端的例子是，尽管浙江很多地方严厉打击非法集资，但是被称为“标会”的民间信用融资组织仍十分盛行，反映了当地民企对资本的饥渴。

“但这同时表明一些民营企业有产能扩大的需求，比如医药行业。”刘超安说。

这其中，不确定的是对未来经济形势的判断。

邱思甥表示：“这是低利率时代进入加息周期而产生的畸形状态，资金在寻找出路的过程中，这样的乱窜是会扰乱金融市场的，同时也会加深银行业的风险。”

银监会主席刘明康也在4月中旬称要进一步关注同样提供流动性和信贷的“影子银行”机构。他指出，首先要搞清楚影子银行存在的原因、根源是什么？全球的影子银行都是为了监管套利，为了解决这个缺口，要加强对金融机构的监管，看有没有任何联系，有没有表外的操作，银行在表外有没有把信贷和流动性进行转移？

“收益率肯定不如牛市时候的股票，但在资金找不到出口、缺乏吸金市场的今天，相比于疯狂的艺术品和大宗商品，放贷或许是最好也是最稳健的投资方式，这或许也响应了国家希望扩大直接融资比例来调整金融供给的政策导向。”安信证券资产管理部人士称。



全新捷豹XJ全景商务版 创世首发

天生远见，运筹时变格局。观览天下，成就商者之道。全新捷豹XJ全景商务版，承袭英伦尊贵血统，锐意驰骋商界，续写动感奢华传奇。

» 3.0升高效动力，辅以电子旋转换挡系统，人性操控，从容运筹前行
» 精湛手工艺，融入创想灵感的高级模拟时钟与出风口，尽释卓越风范
» 配以多媒体中心和尖端虚拟仪表盘的i Tech™直观科技系统，尊显前瞻智慧
» 加长轴距，打造非凡"一米"后座空间，引领奢华商务座驾新境界

400-820-8955 www.jaguar.com.cn

JAGUAR XJ



4月18日,评级公司标准普尔将美国长期主权信用评级前景从"稳定"降至"负面" IC/供图

美国"病人"

■ 本报记者 张斐斐 实习记者 吴海珊 北京报道

美国"病了",全球"慌了"。

4月18日,评级公司标准普尔将美国长期主权信用评级前景从"稳定"降至"负面"。消息一出,全球股市跌声一片。

评级下调后,虽然美国仍保持着象征几乎毫无风险的最高级"AAA",但在未来两年内,美国主权信用评价将有三分之一的几率被下调。标准普尔在报告中指出,面对不断增长的财政赤字、大量的债务,美国决策者没有一个明朗的解决债务问题的途径。

美国债务最晚将在今年5月16日碰触举债上限14.3万亿美元,而这距离9月30日本财年结束还有4个多月。据路透社分析,美国至少需要1万亿美元才能维持政府正常运作到9月30日。

如果没有这1万亿美元,美国政府可能会再次关门。在克林顿政府时期,政府曾因缺钱关门26天。

反应

标准普尔这一动作一石激起千层浪,市场闻声而动,消息公布当日纽约股市三大股指当天开盘即下跌超过1%,同时黄金价格大涨。

美国高层领导人纷纷做出反应。白宫经济顾问古尔斯比迅速在电视台发表了讲话,他指出,白宫完全不认同标准普尔的上述做法。他还称,美国国会和政府将就削减预算赤字达成一项长期协议。美国财政部负责金融市场的助理部长米勒也表示,标准普尔的"负面"前景评级低估了美国领导人团结一致解决这个国家所面临的财政困难和挑战的能力。

不过美国华府智库卡托研究所副总裁詹姆斯·多恩(James Dorn)对本报记者表示,标准普尔的这一做法是"非常合理"的,他说:"这是一个很清晰的信号,如果美国国会不采取行动,使美国财政状况处于有序状态,债务问题将会成为悬在美国国会头顶的一块乌云。"

根据标准普尔的报告,美国最近的一次财政盈余是在2000财年(上一年10月1日至当年9月30日为一财年),克林顿政府时期。从2002年到2008年财政赤字在GDP中的占比,一直维持在2%~5%。但是从2008年9月开始美国的财政赤字状态开始扩大,2009年美国财政赤字在GDP中所占比例飙升至11.5%,2010年这个数字为10.2%。

与财政赤字相联系,2011年美国的净债务率将占到美国GDP的75%,几乎是2007年的2倍。美国财政部长盖特纳表示,美国债务最晚将在今年5月16日碰触举债上限14.3万亿美元。

标准普尔表示,信用为AAA的国家从未出现过这么高的净债务。

多恩称,预计未来十年美国的财政赤字将会累积达到8万~10万亿美元,这将加重美国的债务危机。

但有趣的是美国国债市场的反应。

消息公布后,10年期国债收益率旋即上升约6个基点。但国债市场随后走高,10年期国债收益率收盘下跌3个基点。有市场分析人士认为,在欧洲债务问题依旧不明朗的前提下,财政紧缩—经济增长放缓—货币政策将继续放松的逻辑让美国国债价格在评级下调的阴影下重新走高。

没钱就关门?

按美国财政部长盖特纳的说法,在5月16日触碰举债上限后,美国政府可以采取措施扩大借债能力,但这些措施只能让政府有两个月的缓冲期,7月8日以后美国财政部就不能再靠发债来提供运作资金了。因此就需要国会批准上调债务上限,以保证美国政府能够正常运作。

但到目前为止,奥巴马政府和国会众议院尚未就上调债务上限达成一致。如果到7月8日还未达成一致,奥巴马政府可能就会关门。这将导致外国债权人的债务无法支付,发生债务违约现象。这在美国历史上从未出现过。

"国会是绝不会允许这样的事情发生的。"多恩表示,"但是共和党可以冻结财政上限,除非民主党同意更进一步进行削减开支。"

目前奥巴马政府和众议院国会正就削减支出的问题争执不下,而债务上限的调高无疑是国会手里很有力的一张牌。奥巴马政府计划在12年内通过增税和减少支出,减少财政赤字4万亿美元;共和党提出要在未来10年内减少财政赤字4.4万亿美元。同时在缩减开支的领域方面,双方也有不同的意见,奥巴马要增加医疗保险方面的支出,并增加对"富人"的税收;而共和党主张减少医疗保健和医疗补助的花费,继续减少富人和大企业的税率。

不过,奥巴马也不是空手赌博,如果政府因无经费而关闭的话,国会的责任将不可推卸。

> 标准普尔在报告中指出,面对不断增长的财政赤字、大量的债务,美国决策者没有一个明朗的解决债务问题的途径

美国历史上曾发生过多次政府关门的事件,最近的一次是在克林顿政府时期,1995年—1996年,克林顿政府和国会因不能就减少财政赤字的问题僵持不下,国会没有调高债务上限,政府因缺钱关门26天。政府关门期间,造成80多万公务员回家休息,造成上千万经济损失,也给美国民众的生活造成很大的影响。最后克林顿大胜,增加了对医疗保健的支出,共和党被视为政府的障碍。

已有前车之鉴,美国此时正处于大选年间,国会绝不会在这个时候惹怒民众。

"虽然现在双方争执不休,但是双方一定会就缩减财政赤字和债务问题达到一个形式上各得其所,双方双赢的妥协。"兴业银行资金营运中心首席经济学家鲁政委表示。

多恩表示:"标普降级的举动可能会是一个警示,促使国会开始认真解决美国财政赤字和债务问题。"

时机

美国高债务和高赤字问题由来已久,标普为何挑选这样一个时点?

中金公司分析师李志勇表示,和美国政府关系良好的标普此时作出这样的表态,显然是希望引起公众重视并促进两党就中期财政战略达成一致。

"标普并未带来美国潜在财政状况的重大全新信息。"高盛报告指出。

有意思的是,标普下调了美国长期主权信用评级前景,但是对于美国经济的发展前景标普依旧看好。标普在报告中称,美国是高收入国家中经济最灵活的一个国家,美联储现在的货币政策仍旧能够保证美国经济的发展,同时美元在作为国际本位货币的地位依然是美国经济发展独特的优势。

美国劳工部数据显示,3月份美国的失业率为8.8%,与2010年11月相比下降了1.0%。与2010年2月低谷相比,总就业人口增加了150万。

"作为美国经济发展的最重要指标,失业率下降已经成为事实,表明美国的经济在继续增长。"鲁政委表示。

北京大学国际政治经济研究中心主任王勇则从另外一个侧面解读了美国经济的发展状况。

王勇表示,标普之所以选择在这个时间点公布这一消息,也说明了美国的经济在持续增长。如果是在经济状况不好的情况下公布,则可能引起市场惊慌,对投资者造成损失。

市场的反应也恰恰证明了这一点。当天,美国三大股指下跌,但19日,市场就迅速消化了这一消息,美国三大股指开盘上扬,到20日欧美股市双双上扬,道琼斯工业股票平均价格指数升至近三年来的高点。

不过多恩指出,如果美联储继续购买美国国债,将会造成通货膨胀和高利率。最后,量化宽松不得不停止,美国债券市场泡沫将破裂。

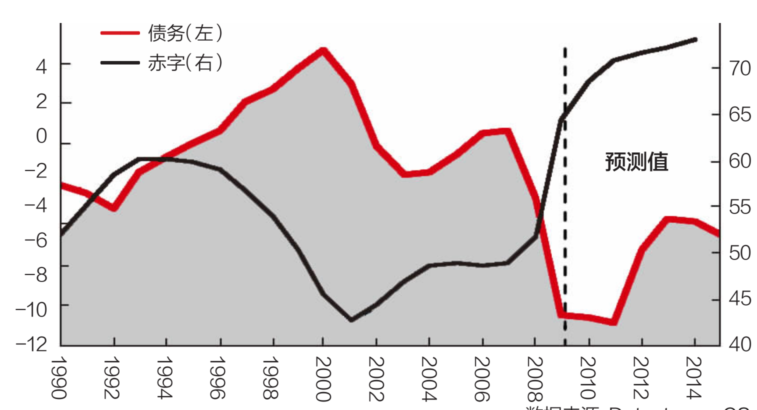
"从中期而言,我们不认为标普最终会下调美国评级。"莫尼塔分析师杨帆在报告中这样表示,他同时表示,这一问题的提出预示了2012年财政支出的削减幅度可能要超过此前的预期。同时可以肯定的是,2012年美国总统选举尘埃落定之日,将是美国政府开始大规模削减赤字行动之时。

美国十年期国债收益率在标普下调前景后大幅攀升后迅速回落



数据来源:Bloomberg,莫尼塔公司

美国公共债务与赤字(占GDP的%)



数据来源:Datastream,CS

"流动性"是人民币离岸市场关键

——专访苏格兰皇家银行亚太区主席麦高明

■ 本报记者 张斐斐 海南报道

2011年,随着几项新政的推出,香港人民币离岸市场可谓人气不减——香港推出人民币计价的股票,而新加坡政府也在计划成为第二个人民币离岸中心。但火热发展的同时,挑战依然严峻,一方面,人民币债券市场的供需失衡;另一方面,离岸人民币的回流机制尚未形成,整个人民币离岸市场依旧缺乏流动性,也为未来的发展埋下隐忧。点心债券市场会如何发展?人民币计价的股票面临哪些问题?本报专访了苏格兰皇家银行(RBS)亚太区主席麦高明(John McCormick)。

经济观察报:你如何看待现在人民币国际化的进程?

麦高明:我想只要市场监管者允许,市场会进一步地向自由化的方向发展,而其规模在很大程度由流动性的水平来确定。现在香港的零售市场上,有非常多的流动性。香港市场人民币存款已在4000亿左右。到2011年底,香港的人民币存款率可能是现有水平的2.5倍~3倍。所以,对于大陆或者国际公司来说,香港市场人民币融资成本较低的优势将会持续很长一段时间。

而当这种债券的需求在几年的时间内慢慢得到满足后,我们很有兴趣来观察看银监会和中国央行允许市场进一步的自由化。这种进一步的发展可以包括很多方面,但最重要的是为这个市场提供流动性。金融市场是很聪明的,他们会迅速地制造出很多与汇率、利率等相关的金融衍生品、保险产品与资产管理产品。所以在自由资本市场上有的产品都会出现,而其速度主要取决于监管者的意愿。

通货膨胀可能是监管层的一个担忧,如果资本回流太快,可能会显著增加资产价格。但更为重要的是,要控制金融市场的投机行径,同时也不造成人民币快速升值的太大压力,这种升值的预期也是为什么现在这么多人持有人民币的债券。

经济观察报:如何定义真正的人民币国际化?其可能的步伐?

麦高明:我觉得其中最有意思的是,在一个国家通过离岸市场,而非本土市场来实现其货币的市场化,这可能是我所知道前所未有的。

我认为人民币实现真正的国际化有许多标志,比如无论在岸还是离岸市场,流动性的水平都得到很大的提高;中资企业与外资企业有能力将人民币资金从离岸市场回流至在岸市场;在岸与离岸市场的利差与汇差的收益差别减小;投资者与借款者可以利用的人民币产品的大幅增加;同时中国央行进一步扩大与世界其他国家,特别是亚洲国家央行的人民币互换额度;人民币成为SDR的组成部分;人民币被西方国家与投资者越来越视为稳定的保值货币,更多的国家视其为储备货币并增加其外汇储备。

当然最根本的是放松资本账户的管制,实现人民币的完全自由可兑换。这取决于货币的升值压力与国内金融体制的健全。

经济观察报:目前人民币点心债券市场在香港非常火爆,RBS成为了香港市场人民币债券的第二大承销商,如何看待这一市场的进一步发展?

麦高明:RBS在过去的几个月当中,已经为工行亚洲、宝龙地产、TPV、 Singamas和RBS自己发行了23.1亿元人民币的债券。从而成为了第二大人民币债券的承销商。

RBS预测,到2011年末,香港离岸市场的人民币存款就可以达到7000亿~8000亿元。因此,即使2011年离岸人民币债券新增发行量达到去年的3倍,年底增至1800亿元,也只相当于人民币存款基数的24%,人民币债券的需求远远超出了供给。

我们在离岸的人民币市场也将推出一些新的产品,包括更让市场有兴趣的人民币复合债券(编辑注:以人民币计价,但以美元结算的债券,将汇率收益与结算货币的息率回报相结合)。

离岸人民币市场的发展现在仅处于起步阶段,产品研发也主要以一级市场上的开发为主。所以虽然人民币债券和股票市场会持续发展,但是结构性产品的出现还需要一段时间。这里主要的原因是市场深度还不够,再加上离岸人民币的收益在未来的一段时间内还会处于一个相对低的水平。

离岸人民币市场发展的速度是与中国央行加大货币流动性的决心程度紧密挂钩的。人民银行让人民币存款增长得越快,市场的深度与创新性就会发展得越快。目前离岸人民币的主要投资者是那些希望分散货币风险并获益于人民币长期升值的基金经理和零售投资者。随着一些指数提供商将点心债券加入他们的指数产品中,会有更多的基金经理加入人民币投资的市场。另外,许多国家的中央银行近期也表示会增加人民币投资以分散其储备货币的风险。



麦高明(John McCormick)

经济观察报:很多人抱怨缺乏回流大陆市场的渠道。有什么建议?

麦高明:央行应该设立其他管道,包括让外资企业或者外资的发行商将这些人民币资金回流至大陆的资本市场。当然,这些外资公司需要在大陆有实在的制造或服务的项目。我想,有很多中国的银行,包括中国的政府于去年在香港市场发人民币债券都是为了利用便宜的融资成本。央行的人是一群非常聪明的人,他们知道自己在干些什么,我们需要耐心的等待。

经济观察报:4月19日,首宗以人民币计价的股票公开招股,市场似乎没有之前的热情,如何看待人民币计价的股票的发行?有什么挑战?

麦高明:我不认为香港市场的人民币存量会是一个问题,但是如果向股市方面发展非常迅速的话,市场需要利润与杠杆,买卖这些股票,或者利用它们作为担保。就会出现市场上的乘数效应。这需要大量的自由的流动性。

另一件事需要注意的就是,人民币币值一直稳定升值的,但在未来如果中国大陆经济遇到较大的困难,可能就会出现人民币汇率方向逆转的情形,人们就会卖掉股票,债券,卖空人民币,可能会提高利率,造成流动性的紧张。这也是为什么央行与中国政府会对人民币市场化的进程如此谨慎的一个原因。

经济观察报:如何评价近期中国宏观经济?通胀会使得经济硬着陆吗?

麦高明:我只是在说任何货币都不可能一直保持升值,这是市场规律。但是中国经济增长与西方相比还是很强劲的。很多亚洲国家很担心食品通胀的威胁会持续一段时间,大宗商品价格也是很令人担忧。不过目前市场上的价格似乎已经见顶,如果关注一些大的大宗商品交易商在股票市场上的表现,他们似乎已经在高价卖出。很明显,中国在南美、非洲、澳大利亚和南亚进行战略投资,来保证关键商品的供应链,同时,还有很多中国的交易商在对冲市场上也非常的积极,所以,我个人对中国政府控制通胀的能力有信心,他们有清晰的通胀目标与强大的工具。

曹式慈善
他拒绝把钱发给当官的人和有钱的人 14





遥远 / 摄

这座城已经注定无法获得当初深圳、上海的特殊政策，想要复兴往日荣耀还能依靠什么

西安望长安

■ 张延龙 / 文

这座城市的命运几度沉浮,性格几经扭曲:从汉唐时中国乃至全世界的文化、政治中心沦落为“一般”的城市;从地缘中心的开放之城、第一个真正意义上的国际化都市到西北边塞;从首屈一指的文化遗存到忽视历史的断裂之城。

现在它的名字叫西安。对很多人来讲,这座城市复兴的缘起相当令人意外,几年前当地政府曾小心翼翼提出一项名为“皇城复兴”的计划,但“皇城”毕竟非长安,其中内涵差异望而可知。直到 2009 年,国务院批复的《关中 - 天水经济区发展规划》明确提出,它未来的定位是建设“国际化大都市”——继北京、上海之后中国唯一一个中央直接赋予该定位的城市,地方官员才恍然大悟,心知终于“拿到了中央的一块令牌”。

意外很快成为理所当然。百年沉浮,千年沧桑,城头变幻大王旗里的朝代流变都无碍这座城市曾经的伟大。从周礼秦律、汉封狼居胥、盛唐三省六部制、兼容并蓄胡商异族,长安一直向上,不断向前,它的开拓精神指引了中国历史进程的整个前两千年。即便在今天已经沦为“很一般”的二线城市,它也依然是无数人心中的精神家园,心安之地。

今天,这座城想要复兴往日荣耀,重归世界城市之林,在生产要素和社会制度都已发生根本变化的当下,它还能依靠什么?是“控扼西北,地气所终”的区位优势,是所谓的科教文资源禀赋,还是城墙根吼出来的秦腔和一碗羊肉泡馍这些市井生活?在区域政策已日趋均衡的当下,它已经注定无法获得当初深圳、上海的特殊政策机遇,它还能依靠什么?

一些内生性的动力已经在这座城市的商业、政界等领域展露峥嵘:比如从老三线企业做到如今接近世界行业龙头的陕鼓;在“没有财政支持,没有前路可循”的情况下将唐文化重新演绎,赋予文化产业多元内涵的曲江新区;试图创新一个“第三代”新城范式,以生态治理引导产业发展的世园会主办地浐灞;以及重新定义西安“外向”性格的内陆国际港……

这些可能还不够,对这座如此渴望复兴的城市而言。要成为时下中国的“第三城”,要成为它自我定位的“世界城市,文化之都”,西安还需要展示更强势的向心力,需要更广泛的社会认同和归属感。

可现实如何?西安人总是把十三朝古都挂在嘴边,总是乐于向外地人谈论秦始皇、唐太宗和汉唐时的盛世、兵马俑和陕博的珍宝。但在骨子里,西安人并没有与这座不朽之都地位相匹配的自豪,这些谈论流于猎奇心理,而非对这座城历史本身的热爱——对这座“二线”城市的感情,大多数人只是沉溺于其安逸生活,比如小吃。从出租车司机可看到这座城市市民的自尊和自律相较于上海、北京是何等薄弱。大量行为反映了当地人在潜意识里其实认为西安“很一般”,并没有一座伟大城市所应有的骄傲和行为自律。

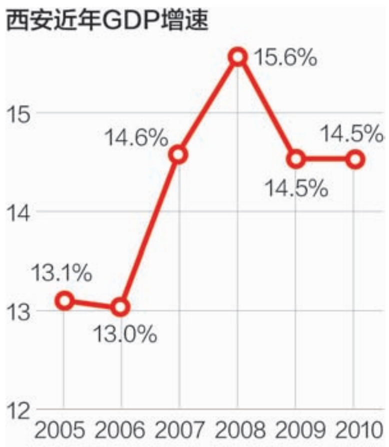
自尊源于自爱,感情发于认同,温情始于怀念。从某种程度上,把京都奈良认作精神上的故乡的日本人(众所周知奈良是比照唐长安而建)比国人更为热爱西安,他们拍摄了一部关于长安的纪录片,他们谱下宛如故乡梦境的“遥远的长安”,他们在名为“永远之都”的片子里说,“都城虽然迁移到了北京,但比起智慧的积累,这个古都还绝不会输给谁”。

“公姓井,字真成,国号日本,才称天纵,故能衔命远邦,驰骋上国”——这是近年在西安出土的一块日本人的碑铭。现实的落差在于,长安、京都对日本人的归属感可以横贯唐室覆灭之后的整个一千年,而当下,长安对于国人甚至西安本地人的意义却只能到兵马俑、大雁塔、陕博里的鹦鹉纹提梁银罐这些器物中去找寻。

问题在哪里?在于文化和城市记忆的割裂,在于过去百年来功利刻薄的历史观。这其实并不仅仅是西安的问题,甚至并不是“物”层面的问题。而下,重建文化、承续传统,何其艰难。这座城市里有无数人物雕塑,有写下“闻道杀人汉水上”的杜甫、“天子呼来不上船”的李白。如今我们只记得他们的显赫名声,却忘了他们曾经生活在这里,将品格照耀尘世。

写罢此文已是深夜。一遍遍放着渡边雅二《遥远的长安》,忽然觉得生活在这座城市很幸福。一千年前的这个时候,牛李党争中的李德裕在长安城中工作到深夜,他坐镇武宗宫亲自为唐室指挥了好几场重大战事,半夜离宫回家的路上,他写下“内宫传诏问戎机,载笔金銮夜始归,万户千门皆寂寂,月中清露点朝衣”。而今,包括武宗宫在内的大明宫宫殿群早已毁于战火,而诞生在长安的无数诗文典章却流传千古,影织着一代代中国人梦中之长安,精神之归宿。

西安近年GDP增速



来源:西安统计局网站



深圳“赶”人:8 万只是开头

■ 本报记者 杨兴云 深圳报道

在深圳宝安区一个城中村的出租房里,任熹光如热锅上的蚂蚁。他正在忙着用电话联系东莞那边的朋友,希望能够尽快帮自己在东莞找到工作,以及帮他解决近段时间的居住及生活问题。他的语气近乎是在哀求。

1989 年出生的任熹光刚刚在一周前度过他的 22 岁生日。他 16 岁就从江西吉安来到深圳, 一直在深圳宝安区一家电子元件厂打工。让任熹光想不到的是,春节后,他从老家回到深圳,原来的工厂却关门了,随后一直没有找到合适的工作, 他便日夜颠倒沉溺于网络游戏,大多数时间都在网吧。

几天前的一个凌晨,他刚从租住房屋附近的网吧出来,就被治安人员叫住,在一番盘问之后,他被带到附近的派出所。

随后,派出所的人告诉他,根据深圳市大运会期间的相关规定,他已被列为“治安高危人员”,因此,必须在规定的期限内离开深圳,否则警方将采取进一步的强制性措施。

“我从来都没干过什么违法的事情”,任熹光说,他也正在找工作。

“现在说什么也没有用了,还是加紧时间搬走吧,” 任的房东梁先生说,按照公安部门的规定,被列入“治安高危人员”的任熹光在限期内不搬走,作为房东的他也将受到严厉处罚。

一位在宝安西乡翻身村开旅社的刘老板对此感受尤深。他说,现在治安队三天两头过来折腾,一般人根本不敢来住宿, 生意越来越难做,他原本还指望开大运会赚点钱,现在希望基本上都泡汤了。

在深圳打工已经 10 多年, 户口仍在江西老家的陈长开表示,今年以来,他所住的城中村经常有治安队和派出所以及出租屋管理站的人来查这查那,正常的生活秩序受到很大的干扰。

陈长开说, 旁边那栋出租屋,上个星期因为有一位租户的电脑被盗,派出所的人来查看后,以该楼房没有安装门禁系统为由,要求所有租户在一星期内搬走。房东则被告知,完善相关设施之后,待审查合格,才可重新出租。

“再是正常人,三番五次被调查,当然也会感到不自在。”陈长开说。

8 万人只是开始

像任熹光这样被列入“治安高危人员”名单,被深圳警方要求在限期内离开的人员,至少有 8 万人。

4 月 10 日, 深圳市公安局副局长、新闻发言人申少保在深圳市公安局举行的新闻发布会上,就首次公开提到“治安高危人员”的概念。

> 一个标榜中国民间组织发育最好、市民社会最为发达的城市,为什么不通过民间组织来承担类似的工作

申少保称, 过去的 100 天里,已经有 8 万余名“治安高危人员”被清出深圳。他解释说,深圳大运会安保工作的真正难点在社会面,而社会面治安管控的难点在人口管理,特别是流动人口管理。人口管理的难点则在于对“治安高危人员”的管控。

据此,从今年 1 月 1 日开始,深圳警方在全市范围内开展了大规模的 “治安高危人员排查清理百日行动”。

在“百日行动”中,深圳警方共出动警力 20 余万人次,检查出租屋 30 余万余间(次)、网吧、旅业、休闲娱乐场所、其他场所 16 万余家(次);处罚出租屋主 2300 余人,停业整顿、取缔黑网吧、旅业及其他场所 1180 余家。

申少保强调, 截至目前, 已有 8 万余名“治安高危人员”受到震慑离开深圳,但这还不是全部。接下来,深圳警方将继续对 “治安高危人员”进行严格监管。

深圳市公安局一位知情人士向本报记者表示, 随着大运会的临近,清理活动的要求将会越来越严格细致,规模也将更大。

因此,“ 8 万人只是开始, 接下来,在警方的清理行动中,将会有更多的‘治安高危人员’ 被清出深圳市。” 上述知情人士说。

高危人群的定义

所谓“治安高危人员”,是指对深圳社会治安和公共安全有现实或潜在危害的人群。并列举了 7 类人员。如“有前科、长期滞留深圳、又没有正当职业”的;“在应当就业的年龄无正当职业、昼伏夜出、群众举报有现实危险的”;“肇事、肇祸的精神病人员,对他人有危害的”;“对群众安居乐业有现在或潜在危险的”等。

深圳警方一位相关负责人向本报记者解释,为掌控和清出这部分人员,深圳警方今年以来展开了频繁的清理行动。

“从 2 月 18 日起,深圳宝安区警方对排查出的 167 个治安复杂区域,每两天开展一次以清理挤压治安高危人员为主的‘铁帚’行动。”该负责人说。在处罚方面,一般情况下“对因管理不善导致发生重大刑事案件的出租屋进行依法查封、强制停租,对治安高危人员,令其限期搬离。”

按照深圳警方的安排,接下来深圳警方将继续对 “治安高危人员”进行严格监管,从 4 月 11 日至 7 月 31 日,将开展“大运安保严管严治严打冲刺十大行动”, 在巩固原有清理成效的基础上进一步深化相关工作。

100 万无业人员

深圳以清理 “治安高危人员”及限制低素质人员方式来管理城市治安的思路由来已久。

早在去年 4 月, 深圳市副市长、公安局长李铭在与深圳市港澳界别政协委员座谈时就表示,深圳流动人口总量失控,具体管理缺位,是深圳治安的症结所在。

他认为, 深圳的治安要从根子上解决,就是要解决流动人口总量失控,无业人员长期在深滞留等问题。不解决这个问题,深圳治安永无宁日。

李铭说,2003 年孙志刚事件之后, 大城市的收容遣送制度被取消。由此带来流动人口增长失控。他表示,经过初步估计,深圳至少有 100 万无固定职业人员。

“无业人员不清除出去,深圳没有太平。我们也在争取,深圳不是有立法权吗?如果给我们依据,对 3 个月以上无正当职业的人,不租房子给他,请他回原籍。”李铭说。

李铭的上述观点经媒体报道之后, 在当时就曾引起舆论的一片哗然。“今年借大运会清理和整顿流动人员的思路,与李铭去年清理限制流动人员想法完全是一脉相承”, 深圳综合开发研究院一位不愿具名的专家表示,按照深圳警方对“治安高危人员”的定义以及李铭的估计,那么仅无固定职业人员就有 100 万之多,“难道都要清出深圳? ”

他表示, 尤其是深圳警方在对 “治安高危人员” 界定中, 最后一条 “其他一些未列举的, 对群众安居乐业有现在或潜在危险的”, 这几乎可以作为“针对任何人的借口”。

他认为,这种对社会治安的管理思路及其方式,一言以蔽之,就是简单粗糙,往深里说,这种对流动人员的处理方式,甚至还涉嫌违宪。

汕头大学地方政府研究所教授黎尔平博士认为,深圳警方的上述做法,“是在剥夺公民享有自由迁徙权”。

他表示,很不理解在深圳这样一个标榜中国民间组织发育最好、市民社会最为发达的城市,为什么不通过民间组织来承担类似的工作。

黎尔平认为, 采取目前的方式,其实质还是在沿袭过去《收容审查法》的思路,其结果对于深圳政府的形象来说“成本太高,代价太大”。

任熹光突然担心起来, 被列入“治安高危人员”名单之后,不知道还能不能在东莞找工作? 之前,他隐隐约约听人说起, 为确保大运会的安全,作为深圳周边城市的东莞也将在治安方面进行严管。

任熹光说,去年深圳特区庆祝成立 30 周年的时候, 深圳市曾提出要善待外来工,要求外来工把深圳当做自己的家,他也曾经参加过宣传大运会的活动,现在却被要求离开生活了 6 年的深圳, 想想心里就会有一种说不出来的滋味。



深圳无固定职业人员就有 100 万之多 CFP/ 供图

深圳版“治安高危人群”

第一类 同时满足“有前科、长期滞留深圳、又无正当职业”等条件的;

第二类 同时满足 “在应当就业的年龄无正当职业、昼伏夜出、群众举报有现实危险的”;

第三类 涉嫌吸毒、零星贩毒、涉嫌销赃的;

第四类 使用假身份证入住旅馆酒店、租房的;

第五类 长期滞留深圳、明显靠非法收入生活的, 比如涉嫌卖淫的失足妇女;

第六类 肇事、肇祸的精神病人员,对他人有危害的;

第七类 扬言报复社会, 有可能产生极端行为的; 以及其他一些未列举的, 对群众安居乐业有现在或潜在危险的。



| 西安·新角色 |

西安市副市长韩松

西安价值被严重低估

■ 本报记者 张延龙 西安报道

西安就是卡在不沿海上

经济观察报:你是从北京到西安任职的,在你眼里西安是座怎样的城市?

韩松:从我的角度来讲,对这座城市原来的印象就是一座古城,有很深厚的文化底蕴,有很深厚的皇气,皇气不亚于北京。2006年来西安之后,慢慢看到它是个教育大市,而且有大量的科研院所、军工企业。

和西安市陈宝根市长去兰州、西宁、银川这些西北中心城市开车走了一圈,这一趟说老实话,是自己给自己上了一课。我突然发现西安在西北地区的龙头地位至少10年之内是不可撼动的!其他中心城市超不过它,西安的经济总量、城市规模、城市形象和文化影响力,西安商贸业的发展等等,不是人为做出来的,是它的历史地位、地理区位决定的。

当时听到其他西北城市的一些人说,你们根本不用来营销西安,西安有个演唱会我们都会飞过去的,逢年过节买高端的年货都到西安去。这就是西安的地位。

经济观察报:这座城市曾经是世界的中心,现在,很多人觉得它"没落"了,你觉得原因何在?未来再次成为国际化大都市,需要突破的瓶颈是什么?

韩松:在西安,文化、旅游、金融等工作我都曾参与过,越来越相信西安是能够做好的。但西安毕竟是明日黄花,盛唐的时候,这座城市无论从政治、经济还是文化方面说,都是世界的中心,海洋文明发展起来后,这座城市从古长安发展到现在的西安,逐渐变为现在所说的内陆城市,而中国沿海则借着改革开放之势发展起来了。

西安为什么没落了?就是卡在不沿海上。改革开放、招商引资带来的第一轮经济大发展中,西安受益不多。中国内陆城市都遇到过这样的瓶颈,否则就没有西部大开发、振兴东北、中部崛起这些概念了。

做口岸,留过路财神

经济观察报:西安市政府目前重点采取哪些措施来推动实现这一目标?

韩松:西安是个价值被严重低估的城市,城市价值很大,但一直没有很好地兑现。一方面我们旅游大而不强,因为我们的基础设施不好,接待能力尤其是高端接待能力没有跟上。

而另一个释放西安城市价值的方面,就是围绕西安的区位优势做文章,现在的西安就是要解决离海远的问题。

西安交通四通八达,这么多的车路过西安,天天都是过路财神,钱留不下来。西安如果把口岸功能做起来,形成一种吸纳能力,过路财神就能有一部分留在西安。这样,西安城市价值之一的区位价值,就有可能兑现的条件。

> 西安为什么没落了?就是卡在不沿海上。中国内陆城市都遇到过这样的瓶颈

经济观察报:"不沿海"的问题如何解决?

韩松:西安虽然不沿海,但我们建设的是中国最大的国际陆港,实现"港口后移、就地办单、海铁联运、无缝对接"。而且目前,国际港务区已经引入新加坡讯通、西安华南城、西北出版物物流基地、物流企业聚集区等项目,联邦快递、沃尔玛、普洛斯、中移动、联想、吉利等企业已有入区意向。

可以说,西安国际港务区在下一阶段西安的建设和西部大开发里,都是不可或缺的功能区,下一个五年会是西安经济和陕西经济的一个亮点。

西安国际港务区的集装箱中心站拥有四通八达的铁路网,是和天津、上海、连云港、青岛等等港口贯通的。建国际港务区还有一个想法,就是想让西安拥有综合保税区。因为凡是有口岸的地方,保税物流中心或者叫海关特殊监管区,都是不可缺少的。

这解决了内陆地区物流成本高的问题。我的看法很简单:沿海港口和海关特殊监管区,这两项解决了第一轮改革开放中沿海城市的发展瓶颈问题。国际港务区就是在为西安突破这个瓶颈。

对内陆城市而言,光提要改革开放、要招商引资,最近一年又在喊承接产业转移是不行的。没有保税区,没有铁路集装箱中心站,没有公路港,就没有准备好条件。投资是谋利的,它不是慈善事业。栽下梧桐树,引来金凤凰,这些就是西安人在动的脑子。

每座城市都有它的自豪感

经济观察报:现在大量中西部城市都提出了很高的发展目标,比如武汉、成都、重庆,甚至很多沿海城市也在重新进行产业定位和转型,相比而言,你觉得西安的优势是什么?

韩松:可以这样说,西安一定会有个比较优势。比如和天津比,西安一定比不了它港口就在旁边的便捷,但西安国际港务区的保税区建成了,与天津港的海铁联运、路铁联运建成之后,一个大通关的模式就形成了——在西安,企业的产品就可以直接大批量地报关出海,这样企业从西安出海的物流成本就会降下来。

同时西安有自己的文化优势、科技优势、人才优势,有自己土地成本相对低的优势。有了这些以后,一算企业投资的综合成本,应该是比天津低的——天津可能物流成本低,但是土地成本高,综合成本西安是有优势的。



西安市副市长 韩松

我认为招商引资是招不来的。我们要让投资能够来,而且是哭着喊着来才行,投资者一定是觉得综合成本低,有个好的投入产出比才来的。

我们有的沿海绝对没有,沿海有的我们正在拥有。比如再和上海相比:上海最大的优势是港口。西安国际港务区发展起来后,我们可以把它港口的一部分功能拿过来,但他拿不走西安的兵马俑、西安的文化、秦岭的山水,还有西安目前即将举办的世界园艺博览会及其带来的生态理念,尤其是大西北这样广阔的腹地。每个城市有每个城市的自豪感。

经济观察报:从经济总量等数据指标上,目前西安距离"国际化大都市"的目标还很遥远,你如何看待西安的目标与现实?

韩松:西安背靠西北的广大腹地,西北其他城市的基础设施未来可能会和西安在同一水平上,但软硬件实力加起来,西安的西北龙头地位10年内是不可能撼动的。这两年西安的城市规模在扩大,这个城市的承载能力——承载国际活动、承载产业转移等,基本条件已经具备了,再加上一个内陆港,这个城市走向国际化,应是非常有希望的。

西安向西

■ 本报记者 张延龙 西安报道

如果不是因为看不到海水、货轮和甲板,这里跟海港没什么区别——密密麻麻的集装箱堆满了场地,巨大的塔吊,一排排等待装载的汽车。

"这几天已经可以看到马士基(maersk)的箱子了。"西安国际港务区官员说。西安铁路集装箱中心站是西安国际港务区的三大组成平台,而依托与综合保税区、西安公路码头等软硬件平台的衔接,一向以内陆城市形象示人的西安开始被赋予"外向"的新性格。

两个月前,2月14日,国务院批复在西安国际港务区设立综合保税区,作为"境内关外"的特别关税区。综合保税区的审批设立代表了国家意志,以往一直非常谨慎,而从去年开始,国务院审批综合保税区频率明显加快,至此,已经完成对西安、重庆、成都三大西部中心城市设立综合保税区的布局。

凝聚产业

"沿海已建立的综合保税区面积多在3公里以内,西安超出近1倍的面积显示了中央的期望。"西安市国际港务区常务副主任强晓安说。

作为典型的内陆城市,西安对口岸服务功能期盼已久,而西部大开发基调从"开发"转向"开放",则为当地寻求这一政策支持提供了充分理由。

当地官员介绍,2009年6月23日西安保税物流中心开工建设,两天后的6月25日,国务院即颁布实施《关中—天水经济区发展规划》,其中明确提出要"积极研究在西安国际港务区内设立陆港型综合保税区"。

综合保税区将为当地更好地承接沿海地区产业转移提供帮助。据悉,以往物流成为许多项目落地的瓶颈,而按照测算,企业如今办理进出口业务,与企业传统的自主完成运输、报关、检验、港口操作等相比较,每标准箱可至少降低成本300元。

"目前,我们已经取得了和天津港等港口的合作,从西安国际港务区出发,经由天津港出海的集装箱,将获得600元/箱的补贴。"该人士说。

当地希望,综合保税区的设立将使包括西安在内的其辐射半径内的地区转化为经济意义上的"沿海地区"。

因此而聚集的大量物流企业也将进一步有利于西安调整产业结构。西安市副市长、国际港务区管委会主任韩松说,"促进国际化进程,必然要推动经济大发展;经济大发展离不开产业大聚集,而产业大聚集的前提要素,就在于以现代商贸物流为核心内容之一的现代服务业的快速发展。"

向西开放

在当地官员看来,综保区不仅有利于西安承接东部沿海地区产业转移,更重要的意义在于体现了向西开放的国家新战略。

《关中—天水经济区发展规划》明确要求,关中—天水经济区要"拓展对外开放空间,提升对外开放水平"。

而新的对外开放空间在于向西开放。当地学者认为,相对中亚地区而言,陕西在能源化工、装备制造方面具有很大的互补性,可以与中亚国家开展广泛的合作。

"发展国际贸易,西安向西的发展空间并不比向东小。"国家发改委西部司司长秦玉才此前在西安调研时说。目前,地理意义上的欧亚大陆桥已经贯通,但经济意义上的欧亚大陆桥并没有完全疏通,如中亚各国间铁轨轨距问题、铁路通达能力问题以及桥涵对铁路标箱通行需求适应问题都亟待解决,西安国际港务区是否能在新欧亚大陆桥这一国际贸易通道上发挥其真正隐含的价值,将取决于我国和中亚各国之间的进一步合作。

西部城市综合保税区一览 (平方公里)

名称	获批日期	规划面积
西安综合保税区	2011.2	6.17
成都高新综合保税区	2010.10	4.68
重庆西永综合保税区	2010.2	10.3
广西凭祥综合保税区	2008.12	8.5

资料来源:根据网上公开资料整理



| 西安·新产业 |



西安的城市化是大难题——古遗迹与现代城区几乎 100%重合

遥远 / 供图

曲江破题

■ 本报记者 张延龙 西安报道

在中国，大概没有哪座城市拥有比西安更多更厚的历史沉淀。所以相比于年轻城市，西安的城市化是更大的难题——古遗迹与现代城区几乎 100%重合，西安所有的建设项目无一例外地都要经历先期文物普探，有的项目可能就因为地下的文物，不得不放弃或改址。这种情况下怎么改造，怎么保护，怎么发展？所有的城市都在高速城市化，西安如何不被甩开？

当最新一期的《求是》杂志（4 月 16 日出版）上刊发文章介绍“文化遗址保护与民生建设和谐共生”的西安模式时，全国第一个国家级文化产业示范区——曲江新区的一系列实践被大篇幅提及，这被认为是中央最高理论层面对西安、曲江城市建设与文化建设的全面肯定。

以大雁塔北广场为发端，8 年前，“西安曲江模式”应时而生，期间历尽外界误解、争议——尽管其对基础设施、区域环境、文化氛围等方面的改造有目共睹，但仍然存在一些争议，包括曲江是否是“以文化之名开发，导致高房价”、在此模式下对文化遗存的保护是否恰当等。

这其实是近乎中国所有大建设时期城市都面临的争议，外界逐渐认识到，高房价的怨气不应苛责于某一地方政府，当事者曲江新区对文化遗存保护与文化产业发展的认识理念亦几番变迁，这场持续数年的争议风波最终以中央的肯定而告终。如今，“十二五”开局之年，在曲江文化产业高歌猛进的同时，“文化 + 旅游 + 城市”的曲江模式的内涵也日渐多元化，从过去简单的发展文化产业、通过文化遗址保护兑现城市价值，逐渐向民生建设、城乡统筹延伸。

西安难题

《求是》杂志文章刊发前 10 天，4 月 6 日，一本系统介绍西安曲江新区发展历程的《一座城市的文化穿越——西安曲江模式》由中央党校出版社出版首发。

短短几天时间内“曲江模式”接连获国内最高理论界的肯定。“以往对城市发展总结提出‘模式’，多出现经济发达的沿海城市，由中央党校出版社出书的城市发展模式中，在中国西部地区，曲江新区应该是第一个。”党校系统的人士称。

这些都缘于最初的难题——西安拥有国内首屈一指的文化遗存，“在经济高速增长和不断变化的城市容貌与景观当中，如何对古迹遗址及其周边环境进行有效的保护，这是西安科学发展的难题，也是一个国际性的难题。”陕西省委常委、西安市委书记孙清云曾表示。

“仅以周秦汉唐四大都城遗址为例，就有 100 多个村庄、50 多万人口和其他一些企事业单位在遗址区内生产生活。”《求是》杂志调研组称，由于长期遵循“为保护而保护”的传统观念，西安大遗址区 60 年如一日，原封不动地保存着农田、村落和棚户区。而其结果是，遗址区内缺乏水、电、气等基础设施，甚至成为人满为患的城中村、便溺横流的垃圾场，使本来具有极高价值的大遗址，反而成为西安经济社会发展的“重负”，严重制约了当地的发展和人民群众生活的改善。

更困难的是资金，大遗址保护属于国家公益性项目，在“十一五”期间，财政部安排了 20 亿资金用于对 100 个大遗址项目的支持，平均每个项目 2000 万元。而现实中，对大遗址进行土地利用调整、环境整治和绿化、人口搬迁和聚落改造等都需要大量经费，动辄需要投入数十亿资金，财政投入可谓杯水车薪。

曲江新区的办法是，规划景观环境以提升资源价值。通过城市价值的充分兑现，最终利用经济发展以反馈文化传播、增加公共产品以保证持续发展。

这一办法的原则，被总结为“政府主导、社会参与、市场运作”。由于大遗址具有不可逆性，其保护属于文化事业范畴，如果完全走市场，难免走偏；仅靠文物部门，也力不从心。

产业创新

在当地官员看来，曲江模式得到认可不仅仅是理念上的改革，其间更经历了大量实践，在产品形态、开发模式上进行了大量创新。

> 如何对古迹遗址及其周边环境有效保护，是西安科学发展的难题，也是一个国际性的难题

在今年 4 月举办的第十五届西洽会上，优酷网全球视频研发制作中心落户曲江，一并落户的还有韩国三星物产、韩国 LG 公司、英国翡翠画廊国际集团公司、上海欧擎投资管理公司等企业。目前，曲江新区已经形成了文化产业发展大格局。

曲江文化产业最初的发端，还是文化旅游业。过去西安尽管拥有大量文化旅游资源，但“白天看庙，晚上睡觉”的单一旅游产品，在相当长一段时间内制约着旅游业的扩容升级。而今，当地的共识是，西安国际化大都市建设，最能突破并实现跨越式发展的就是文化旅游产业。

今年 1 月 14 日，西安曲江景区被授予国家 5A 级旅游景区。

文化旅游业只是曲江所涉文化产业门类中的一类，目前曲江新区已涉足文化旅游、影视、会展、出版、传媒、演艺、动漫等文化产业门类。去年，曲江文化产业综合增加值达 75.9 亿元。

今年的西洽会首日，曲江新区重大投资项目签约 18 个，总投资 145 亿元，大量项目来自互联网新兴文化产业、境外投资机构。

产业热情背后是地方政府的政策支持。自 2007 年以来，曲江新区每年设立 2 亿元用于扶持文化企业、文化项目、会展、影视、文化场馆建设等专项扶持资金，扶持形式包括资助、补贴、奖励、税收返还等。

据称，针对文化企业融资难的问题，曲江新区还推出了“资金扶持 + 贷款担保 + 风险投资 + 财税补贴 + 房屋补贴”等五大举措，如曲江文化产业风险投资公司每年进行 10 亿元的风险投资，曲江文化产业投资担保有限公司每年提供 25 亿元的贷款担保。

上海欧擎投资管理企业总裁陈中一说，“金融是文化产业的加速器，融资难问题，一直困扰着文化产业的壮大。与曲江合作，我们正是看到了这样难得的发展机遇。”

模式的推广

西安市副市长、曲江新区管委会主任段先念说，“我们正在经历的城市化，从某种意义上来说，是‘物的城市化’，每一座城市都在进行大刀阔斧的城市改造，每一座城市都开始变得面目相似，很难分辨出属于它们自己的、地域的、文化上的个性。但是，这真的是我们想要的城市吗？因此，西安的城市化，必须跳出这种框框，而文化就是凸显个性的重要元素。”

这种理念已经在当地得到决策层的认可，以至“曲江模式”从曲江新区区内得以进一步向外辐射，在成功运作大唐芙蓉园和曲江池遗址公园等核心区项目外，曲江新区的团队已经开始逐渐介入地处宝鸡的法门寺文化景区，以及西安临潼国家旅游休闲度假区和西安楼观中国道文化展示区等板块。

这些新项目逐渐转向城市郊区或周边区县，因而民生建设和城乡统筹成为新的课题。

曲江希望能够对其他城市的城乡统筹实践有所突破——其他城市往往更重视农民土地流转，而对其生存环境的政策细节多停留在务虚层面。曲江新区的官员说，他们的方案对农民的就业、收入等指标都提出了相当细化和量化的数字。

如临潼国家旅游休闲度假区，其城乡统筹的首要目标就是“创建全国绿色城乡统筹重大示范工程”。

“就业是第一目标和标准，”曲江新区管委会副主任、临潼国家旅游休闲度假区管委会主任李元说，“目前在度假区范围内有 6812 户共计 3 万多人，通过适龄劳动者全员培训，6812 户家庭每一户有一名适龄劳动者就业，当地安排就业人数达到 1 万人以上。”

系统的举措，被他们表述为“三业”——以就业为第一目标和标准，确保就业；以产业为龙头和依托，做强产业；以物业置业为切入口，投资运营好社区物业。

目前，临潼国家旅游休闲度假区这一区域老百姓主要从事果业种植、旅游工艺品贩卖，2010 年人均年收入 6692 元，曲江新区的目标是 5 年内使当地居民人均收入翻两番。

相比于旅游优势的临潼，位于农业大县周至县的西安楼观中国道文化展示区则是另一种思路——推动当地从传统农业向新型农业转型。“开心庄园”的现实版将在当地实现，据称，展示区将开发建设农业博览园、农耕认养园、玫瑰庄园、薰衣草庄园等新型农业示范园项目。

其目标是在 3 年内，实现展示区内农民人均年收入达到 10000 元的目标，使新城镇内居民生活配套设施标准不低于县城核心区域。通过建立农村合作社、集约化管理等先进的多种合作管理模式，加快土地流转进程，实现传统农业向都市设施农业的转变，传统农民向农业产业工人的转变。

收入翻了 55 倍

陕鼓：从三线到一线

■ 本报记者 张延龙 西安报道

从 2001 年开始担任陕鼓集团董事长的印建安，回忆起上世纪 80 年代初他刚刚来到陕西鼓风机厂的日子——“去单身宿舍的洗手间，需要踩着砖块一步一步跳过去，避开污水横流的地面，你们现在能想象吗？”

厂区位于西安市郊的临潼区，一进大门就上山，坡度越来越大，厂外不远处就是兵马俑。陕鼓的历史跟西安大多数三线企业如出一辙：1968 年从老工业基地东北内迁建厂，而内迁要靠山隐蔽，故择址于临潼骊山。1975 年，陕鼓建成投产。

在当时，装备制造业是西安这座城的命脉。陕鼓也只是布局于西安大量中央“一五”、“二五”、“三线”大量中央投资项目的普通一员。而直到本世纪初，它才开始变得“不普通”，从年收入 1 个亿的规模迅速增长至超过 55 亿，并成为西安市属国企的利润冠军、一号国企。

“这样的企业一打就垮”

1966 年，第三个五年计划开始实施，这也是三线时期的开端。在“备战、备荒、为人民”的历史背景下，第一机械工业部首先决定在西北地区建设一个通用机械公司，下设有风机、工业泵、压缩机、阀门等配套专业工厂。

次年年初，一机部决定风机生产基地由沈阳鼓风机厂负责分迁包建，三线工厂选址小组在考察了西安、兰州、西宁等地后，决定在西安临潼县建厂。

大规模建设随即开始。1968 年年底，沈鼓三线建设人员陆续抵达，他们白天拉砖到工地，晚上住在临潼县的红旗旅社，早上上工前在旅社门前的大街上列队跳“忠字舞”。

在那个特殊的年代背景下，陕鼓最先造出的产品，并不是风机产品，而是两挺轻机枪。1969 年秋，陕鼓工地接到临潼武装部任务，要求制造两挺战备武器机枪，依靠几台车床、电焊机等设备，几名老技工经过 4 个月的努力，两挺轻机枪终于总装完成。

1975 年，陕鼓建成投产。然而，随后 80 年代的改革开放首先让沿海地区，以及各类轻工业企业应该飞速发展的机遇，多数装备制造业企业并未在那个举国经商的躁动年代觉醒。

到上世纪 90 年代末，陕鼓虽连续盈利，但产品品种单一，企业一直处于“保吃饭”的状态。2000 年，陕鼓工业总产值 3.4 亿元，利税 4388 万元，印建安如此评价当时的陕鼓，“这样的企业一打就垮。”

转型

如今陕鼓人都已对印建安此后所提出的“两个转变”耳熟能详，甚至西安市国资委的官员也将之作为西安市属国资企业的标志性企业战略推进而一再写入各种报告。这实际上也是西部制造业企业为数不多的模糊行业边界的尝试：从单一产品供应商，向动力成套装备系统解决方案商和系统服务商转变；从产品经营向品牌经营、资本运作转变。

2002 年前后，时任首钢副总工程师的张继文找到陕鼓，当时首钢需要建设能量回收机组，张说：“机组有一块儿、土建有一块儿，管网有一块儿，需要一个整体解决问题的方案。”陕鼓内部开始讨论能否给首钢做一个工程总承包，一些人顾虑很大——“陕鼓是做设备的，工程总承包的事我们没做过，有风险”。

印建安说，“我们要以谁为界，以自己为界还是以客户为界？传统都认为是要以自己为界。我们没做过的事情怎么做啊？这就牵扯到对资源的认识。不是看你家里有什么，而是要看你能组合什么资源。最后我讲，如果不同意我们就不散会。后来大家就决定试一下。”

因为准备时间的问题，首钢项目并未顺利签约，但前期的大量准备工作为此后该模式的实践打下了基础，陕鼓在后来承揽了宝钢上钢一厂 TRT 项目，这是陕鼓第一次承揽的工程成套项目。

当时，宝钢对陕鼓并非完全信任，双方达成妥协结果是：各出一半经费，项目做完宝钢付全额经费。这对于陕鼓却几乎是身家性命，一旦做不好，就会彻底失去在这个领域发展的可能性。

这个项目中，如果只卖单一的产品，陕鼓只能拿到 683 万元的 TRT 主机订单，但是陕鼓提出在卖主机的同时，还愿意提供整个工程的设备、厂房、基础及外围设施建设的配套服务，实施“交钥匙”工程。因此，陕鼓的订单从 683 万元变成了 3080 万元，并在此后相继拿到了酒钢、济钢等多项工程成套项目。

依然在路上

时至如今，陕鼓已成为国内风机行业的绝对行业龙头，并在一些收入、利润指标上接近甚至超过世界行业龙头水平。

2010 年，陕鼓集团产值超过 55 亿元。其收入、利润规模均为西安市属“一号国企”，成为当年大量布局于西安三线项目的业中翘楚。

印建安觉得，陕鼓这 10 年来的高速发展首先要归功于宏观环境带来的机遇，“最主要的也是产业机会不一样，就是美国那句谚语，‘台风来了猪都会飞’，中国这几年的产业机会，给中国稍微像样点的装备制造业带来的都是绝好的机遇。世界上哪有这样的机遇！

“陕鼓的转型现在还在路上，”印建安说，“脑袋里这堵墙太顽固了，不是说你想转就转得过来的。”

陕鼓所提出的另一个转变是从产品经营向品牌经营、资本运作的转变。印建安透露说，“未来能源设施服务的需求量很大，它是一个知识密集型和资金密集型相结合的产。我们目前在考虑，自己的产业是否能跟金融资本做一些合作。现在很多模式都在探讨之中。”

目前，国家在产业政策上对这种产业模式并不是非常支持。印建安举例说，“比如，陕鼓现在向服务行业去延伸，税收政策就不支持，制造业征的是增值税，服务业征的是营业税，这两个差距很大的。因为服务业没有抵扣指数，我做服务业要交 17%的税。”

但这并不妨碍陕鼓进行进一步的探索，“无论是国家的经济政策，还是企业、客户，包括制造业本身，都需要一个成长的过程”。

西安从三线项目发展来的企业

电气总公司

由上世纪 60 年代建设在山区的四个大型军工企业 4310、4320、895、853 厂调迁组建而成。目前完成了由“三线”军工企业到新能源、新光源高科技龙头企业的转变。

西安海红轴承总厂

1972 年投产，产品为军工、航空配套，1981 年转民企。是陕西省唯一一家够规模档次的轴承制造企业。

陕西华山半导体材料有限责任公司

公司始建于 1968 年，原名陕西华山半导体材料厂(741 厂)，是国家“六五”计划的三大半导体硅材料专业科研生产基地之一。现公司被确定为太阳能光伏和半导体照明产业的龙头企业。

陕西汽车集团有限责任公司

前身是陕西汽车制造厂，2010 年，陕汽实现工业总产值 360 亿元；利税总额超过 14 亿元。

陕鼓集团董事长印建安

中国企业真正实现转型路还漫长

■ 本报记者 张延龙 西安报道

经济观察报：您如何看待近年来包括陕鼓在内的中国装备制造业企业的高速发展？

印建安：我觉得这两年中国制造业有好的机遇，就是西方那句谚语：台风来了猪都会飞。你到欧美去看看，他们工业成熟竞争到那样一个阶段上，能够继续生存、继续壮大的企业，那才叫真功夫。

中国经济在前一轮发展中，支个炉子，弄一把铁锤，就能开个工厂，产品都能卖得出去。因为需求量爆炸式地增长。现在这个阶段，这种状态还没完全过去，但已经发生了一些变化。

所以我认为，爆炸式、井喷式的市场的增长是中国这几年产业得到提升的最大、最根本的原因，中国企业真正实现转型、升级，其实道路还很漫长。

经济观察报：这期间国企改制的推动作用明显吗？

印建安：我个人觉得，体制改革是基础的东西，但如果还是这些人，今天把体制改一下，这些人脑瓜都换了吗？我觉得不是那么简单的事。

举个简单的例子，民营企业、外资企业，一样天天有倒闭的。所以我觉得体制是企业发展的重要问题，但不是最根本问题，将体制改革作为灵丹妙药是不行的。

陕鼓发展最迅速的几年基本是在纯国有体制下进行的。我们实现改制是 2007 年，私募完了之后决定上市，去年 4 月 28 日，体制改革才完成。我们发展最快的几年并不是在新体制下进行的。

经济观察报：最近几年，陕鼓在研发上的费用大概占到多大的份额？

印建安：去年是 7%多，前几年都超过 5%。“十二五”期间，陕鼓每年的研发资金也将不少于销售收入的 7%。我们在企业里的研发投入是比较高的，每年都是 2~3 个亿。

经济观察报：过去一些制造业企业觉得自主研发的投入非常得不偿失，也不愿意做产业升级。

印建安：现在不愿做研发有两个原因。一个是中国的知识产权保护确实存在问题，容易挫伤了很多人的积极性，社会氛围也比较浮躁。但是做研发这种事情跟绿化差不多，持续做下去之后，环境就形成了。我们的心态需要沉淀下来。

第二个问题是，必须要有实力。比如欧洲有公共实验室，不是为某一个企业服务的，谁都可以去申请服务，在网上操纵机器人，让它帮你完成实验。中国单个企业投这样的实验室投得起吗？

西安目前在建设统筹科技资源改革示范基地，我觉得要真正为陕西企业的科研服务的话，确实科研资源需要一个整合。企业如果每个问题都自己去研究，肯定能力不及。在科研上应该有公共资源供大家去分享。

我们以前买过一个设计程序，过一段时间以后版本就要升级。它是一个公共基础的研发平台，大家都可以用。但是谁来研发呢，理想的模式是一个大学来挑头，愿意参加的企业平摊费用，成本就可以大大降低。

| 西安·新城记 |



西安经历了 4 轮城市规划,其背后是一个时代的光影横斜　　遥远 / 摄

规划西安:一个甲子的变迁

■ 张延龙 / 文

1953 年,新中国第一个五年计划开题之年。这一年里,苏联援建“156 工程”从 1952 年的 50 项迅速增加至 141 项,为了安置下如此之多的工业项目,西安、兰州、成都、包头等大量西部地区成为重点建设城市。

西北是建设重点,而西安则是重中之重。陈云主持的中财委(政务院财政经济委员会)迅速安排了考察人员前往西安选厂定点,几乎与此同时,由于西安被列入全国八个重点建设城市,建筑工程部组织的规划团队同步进入西安,开始编制西安首轮城市规划。

在当时,西安被定位为“以轻型精密机械制造和纺织为主的工业城市”,但在研究企业、工业区布局时,不同部门、苏联专家之间争论激烈:工业部门倾向有利于企业生产,但规划部门更倾向于经济、社会、生活各方面综合考虑。时不待人,1953 年 10 月 3 日,时任政务院副总理兼国家计委主任李富春来到西安最后拍板:以规划部门的方案为准。

后来,这项规划被一些学者评价为“在用地与人口规模上,‘骨头’与‘肉’严重分离、文物保护考虑不周”。

事实上,任何一个时代都有其眼界与局限,即所谓“时代意见”不应脱离“历史意见”。新中国 60 年,西安已历 4 轮城市总体规划,其间自身定位亦经历过从工业城市、社会主义现代化城市到历史名城的几番过渡。对这座 3000 年历史的城市而言,规划的得失之间是一个时代的光影横斜。

首轮规划:工业担纲

1953 年春天,两院院士周干峙第一次前往西安,负责编制西安的总体规划和详细规划,涉及人口规模、道路系统、工厂位置等规划设计问题,保护历史文化遗存、保留古城风韵也成为古城西安城市规划工作中重点要考虑、解决的问题。

在当时拆墙成风的情况下,西安的明城墙要不要保留的问题成为争执的焦点。周干峙在《西安规划说明书》里将城墙比喻为“城市的一根项链”,大力呼吁保留。在当时,还有人提出城墙还能够防止原子弹的冲击波,是现代防空的好办法,这一理由得到相当一部分人的支持。

此次规划中,西安城市总体布局是:距旧城东西各四公里地区为工业区;渭滨、灞桥、洪庆、关良为工业镇;城西南区为工业发展备用地,城南为文教区;生活居住区主要分布于旧城内城东、城西、城南,工业区与生活区之间设置防护林带。

陇海铁路以北,有汉长安城和大明宫遗址,除作为仓库、铁路枢纽和铁路职工住宅区外,均作为文物保护区;城市道路网,继承唐长安城的均衡,对称、棋盘式格局,以旧城为中心向外延伸;城市绿化,利用古建筑遗址、名胜古迹和破碎地形,组成绿化系统,并引水进城。

事实上,首轮规划已经考虑到了西安大量文化遗存的特殊性,但在那个工业担纲的时代,承载大量援建项目是更高层面的意志。

“最紧迫的任务是安排好将要建设的大型企业,以便抓紧设计、施工。当时属于苏联援建的项目有 15 个,还有国家在西安建设的大项目 6 个,另外,地方工业也有要新建扩建的企业,这些企业都要安排好。”周干峙在《西安首轮城市总体规划回忆》中如此回溯当时的情景,“矛盾错综复杂。”

这项规划也在此后多次为规划学者反思:其指导思想重点集中在如何使“消费城市变为生产城市”上,强调城市功能分区理念,淡化区域的概念,其结果是削弱了城市对周边地区的服务职能。

另外,这项规划对西安的大量文物古迹,只表现在注重文物主体保护,而对文物遗址、古建筑周围环境协调等方面注意不够,没有规定明确的保护范围。因而在有些遗址的周围修建了工厂和高大建筑物,如大明宫仅保留了整个遗址的 20%,既让文物遗迹受损,也对规划修改造成困难。

变迁:对外开放、组团发展

上世纪 80 年代初,西安编制了第二轮城市总体规划(1980 年—2000 年)。规划突出了历史文化名城保护工作,确定了“显示唐长安城宏大规模,保持明清西安严整格局,保护周秦汉唐重大遗址”的相关原则。此次城市规划主要任务是基础设施建设,市区红线范围控制在东到纺织城、南至吴家坟、西到三桥、北到龙首原。

1982 年 9 月 23 日,时任中共中央总书记的胡耀邦在陕西宾馆礼堂对省、市领导干部作重要讲话时指出:不管是四个现代化建设还是两个文明建设,都应该注意两点,即思想更加解放一点,改革更加大胆一点。

西安开始寻求新的定位,第二轮城市规划所确定的城市性质为:西安将建设成为一座保持古城风貌,以轻纺、机械工业为主,科学、文教、旅游事业发达的社会主义现代化城市。此时的西安,一边修护着钟楼、城墙,一边建设着高新区、航空港,引进国外一流的技术和外国资金。

这轮规划的指导思想在于“恢复经济”,同时强调古城保护。

1992 年,国务院批准西安为内陆开放城市,这可以被看成在国家的支持与推动下,西安走向“国际化”的第一步。

> 要把纽约变成北京,1000 年也做不到,而要把北京变成纽约,用不了 100 年就可以了——这对西安也有借鉴意义

但此后的实际操作中,历史文化名城保护与城市建设的矛盾逐渐凸显,保护南大街在内的一些传统街区逐渐成为现代化商业街,保护与建设难以协调。

第三轮城市规划始于 1995 年。“世界闻名的历史名城,我国重要的科研、高等教育及高新技术产业基地,北方中西部地区和陇海兰新地带规模最大的中心城市”成为西安新的城市定位。

此时恰逢经济转轨、社会转型最激荡的时期,矛盾更加错综复杂。其主要问题在于,尽管规划希望通过“外围组团”对城市人口活动进行分流,但由于缺乏政策、用地方面的引导,外围组团并没有步入良性循环,主城区依然功能繁多,面临庞大压力。这进一步致使老城区的保护更新与城市建设的矛盾日益突出,迫切需要发展新的城市中心来对压力进行纾解。

终章:现实与历史的交错

从 2004 年开始,西安的第四轮城市规划提前修编。2008 年 5 月 6 日,国务院正式批复《西安城市总体规划(2008 年—2020 年)》。此次规划以历史文化名城整体保护为核心,加强老城的整体保护,体现西安古都特色。

此次规划在西安市域范围内构建“一城、一轴、一环、多中心”的市域城镇空间布局,形成主城区、中心城镇、镇三级城镇体系结构。依照南北拓展空间,东西延伸发展的城市布局原则,凸显“九宫格局,棋盘路网,轴线突出,一城多心”的布局特色。

依照规划,西安以二环内区域为核心发展成商贸旅游服务区;东部依托现状发展成国防军工产业工业区;东南部结合曲江新城和杜陵保护区发展成旅游生态度假区;南部为文教科研区;西南部拓展成高新技术产业区;西部发展成居住和无污染产业的综合新区;西北部为汉长安城遗址保护区;北部形成装备制造业区;东北部结合浐灞河道整治建设成居住、旅游生态区。

西安的城市定位则被进一步明确为国际旅游城市,新欧亚大陆桥中国段中心城市之一,国家重要的科研、教育、现代制造业、高新技术产业和国防科技工业中心,陕西省政治经济文化中心,“一线两带”的核心城市。

文化遗存的保护也在这轮规划中被重视,这轮规划提出,以历史文化名城整体保护为核心,在老(明)城内,保护和恢复历史街区、人文遗存。

其保护范围亦被明确划定,最终形成“一环(城墙)、三片(北院门、三学街和七贤庄历史文化街区)、三街(湘子庙街、德福巷、竹笆市)和文物保护单位、传统民居、近现代优秀建筑、古树名木”的保护体系,改善老城城市功能,增强老城活力,通过一系列措施,彻底改变西安“有古城墙而无古城”的局面。

大量城市功能开始从传统老城区外移。西安市规划局局长和红星在接受媒体采访时说,“行政中心北迁是西安总体空间结构和功能布局调整的重要战略举措,在优化西安的城市设计,调整城市战略,带动区域功能调整,拉大城市骨架,优化城市布局等方面起到至关重要的作用。”

他说,西安是一个具有鲜明历史文化特色的城市,历史和人文是我们的优势所在。正如一位美国政要所说:“要把纽约变成北京,1000 年也做不到,而要把北京变成纽约,用不了 100 年就可以了。”因此,作为大树之根的西安,要顺应文化复兴的大潮,以“唐文化”为旗帜,凸现古都风貌的大气派。

历经一个甲子的探索变迁,西安终于找到了与其相洽的城市总体规划。这项规划的多项理念与近百年前一项未曾实施的规划不谋而合:抗战期间,国民政府曾准备迁都西安,并成立西京筹备委员会进行前期规划,委员会成立之初,即将调查名胜古迹列入工作大纲,在隋唐曲江遗址、唐大明宫、苻秦宫城、阿房宫等 73 处古迹处载立标志,并分别培植风景、果林等以资保护。

1937 年,西京筹备委员会提出《西京市分区计划说明》,将西安市区区分为行政区、商业区、工业区、农业试验区、文化古迹区和风景区 6 个城市功能区。文化古迹区被列在首要位置,范围包括如今曲江新区、大明宫、汉长安城、阿房宫、昆明池;行政区设立于城南凤栖原;旧城规划为商业区,充分体现新旧分治。

2002 年,西安第四轮城市总体规划编制前夕,当地一些规划学者说,如何参照和借鉴《西京市分区计划说明》所提出新旧分治的思路,对西安城市总体规划进行调整,仍然是当务之急。

现实和历史在这里以一种荒谬的方式交错,好似黑色幽默,其背后是 60 余年的时光。

西安味道

■ 吴克敬 / 文

十三朝的古都啊!中国的城市,少有可以与西安相提并论的,经历了两千多年的风雨,它的味道是厚重的,并没有因为时间的流逝而改变。那一围城墙给我的印象,总是一种顽固的姿态。这种姿态牵引出西安的小吃、西安的文化,是我所不能离不能弃的。

这是西安的风味了,绕不过去那一围城墙。城是名副其实的“城”,一池城墙保存得十分完好,规整地圈出一围“城”来,四边城门人来车往,原汁原味地勾连着古城的过去和现在,完美得没有任何缝隙。最早的时候,我住在城里,如今搬出城住到了曲江池边,但有朋自远方来,我没有别的法子,还只有与朋友走上城墙才算尽了心意。城墙、城门、城楼、箭楼、瓮城、角楼……还有撞入眼睛的城砖,灰色的无边无尽的城砖啊,悠闲地走在城墙上,那种君临天下的味道,除了西安城,别的地方有吗?

西安是闲适的,西安人的生活是讲情趣的,满大街都是优哉游哉的人,我的朋友向我论说他的感受,以为生活在这个城市是一种幸福。我承认朋友的体会,因为我就是这么认识的,在西安,不是谁会赚钱就能被人尊重,因此,在城墙下的公园里吼秦腔就多,去羊肉泡馍馆连咥带吹牛的就多。正吼着秦腔,正咥着羊肉泡馍,老远或是隔窗看见了陈忠实、贾平凹,认识不认识,都要撵着去问一声。对文化人的尊重,是超乎寻常的,你有钱怎么了?捂紧躲到一边凉快去,再不识趣,是非招人白眼的,骂你一声“烧包”是轻的。

城墙是最平实的市民生活,如璞玉一般,不作任何雕饰,原汁原味地展现在人们的面前。只要不是刮大风下大雨,黑天白日的,城墙根就总有围着一圈一圈的人,胡琴拉着,板鼓敲着,为铿锵有力的秦腔伴奏。你方唱罢他登场,没有头,没有尾,吼唱者的面部神态和身体动作,可是要让人拍案叫绝了。自娱自乐的他们,是随意的,非组织的,有一点闲时间,围聚在一起,相互切磋,其乐融融,好不快意。夹杂其中的,就还有散步练把式的,遛鸟斗嘴的,卖报卖饮料的,人生百态,都在一起了。

城里的德福巷是年轻人的天地,这条不长的街巷,满是时尚的去处,茶馆、酒吧、咖啡厅,一字排开,不比上海的新天地、北京的后海差什么,徜徉其中的人,有多少都是黄头发蓝眼睛杂色着皮肤的外国佬。与之相邻的书院门,与德福巷相同又不相同,其所相同的也是一条不长的街巷,其所不同的是一切与“文化”相关的东西,譬如笔墨纸砚,譬如印石玉器,譬如画廊古物,不一而足,在一街两行的屋舍和外搭的仿古式摊位上,琳琅满目着,灿烂生辉着,整条街巷和在街巷里来来去去的人,骨子里都泛滥着一种怀旧。我是常要来这里的,可能为了买卖,可能什么都不为,就只为了逛逛眼睛。满头白发的剪纸老人,在我眼里已经很熟了,他的手艺是精湛的,苍老的如枯树枝手灵巧异常,一碗茶的工夫,就会有一幅美妙而又无可复制的剪纸作品呈现在观者的眼前。在他的一旁,还有个在写写画画的白胡子老人,他总是一身白色的道家服装,大笔挥动的时候,使人不免想起是《西游记》里的太上老君或是封神榜中姜子牙,把他要疑为仙人呢。独一无二的碑林就在书院门的东尽头,这里是我国古代碑石收藏时间最早、数量最大的艺术宝库。欧阳洵、褚遂良、颜真卿、柳公权、于右任这些振聋发聩的名字,无不丰富着这处令人神往地方。我要说,再有文化的人,来到书院门或是碑林,也要将他骄傲的头低下来,谦卑地去领受和体会这里的深厚与博大。



西安是闲适的　　遥远 / 摄

羊肉泡馍臊子面,灌汤包子锅盔馍,金钱油塔凉皮儿……数不清的小吃小喝,轻轻地一说,也要让人满口生津了。羊肉泡馍最著名的是同盛祥和老孙家,如果不吃清真的,还可以去春发生,那里有葫芦头泡馍不会比羊肉泡馍差。著名的羊肉泡馍坚持按劳分配的原则,不劳动者不得食,你是必须自己动手掰馍的,烙得七成熟的圆形锅盔馍,要费神来掰的,掰得黄豆一般大小,服务员给你端到锅上去,炉头就不会视你为外行,就要小心地给你切肉添汤煮馍了。爱食羊肉泡馍的老西安人,为了不太耽误时间,今天来吃羊肉泡,馍是他昨天吃过后买了馍饼拿回家,晚上看电视时,一边看一边掰,掰好了包在一方手绢里,吃时再提来……羊肉泡馍煮好端到你的面前,你是不能急吼吼去吃的,得一点一点来,沿着碗边,一小口一小口地吃,吃到最后,碗底会剩一口汤的,端起碗喝了,嘴里就都是流窜在齿舌间的羊肉泡馍味儿。

灌汤包子是“贾三家”的好,凉皮儿是“秦镇”的好,臊子面是“岐山”的好……酒香不怕巷子深,地道对味的名小吃,不管把招牌挂在哪里,整日里都会客满为患。生活在西安,亏得了天,亏得了地,但是一定亏不了自己的嘴,亏不了自己的胃。

一座城市,都会有它独具的脉搏和文化。西安就是这样的,走路绊一跤,爬起来时可能会拾起个宝贝。此说虽有夸张的成分,但是绝对不会让人失望。摇滚歌手许巍,应该有他最为深切的感受,这个城市养育了他,给了他一根敏感的神经,让他感受得到音乐的新鲜,于是他便有了《执着》,有了《我的秋天》等。像无处不在的秦腔一样,在西安很容易听到许巍的歌声,他的精神特质,与这个城市是如此的和谐,平凡的人群,安详的老人,沉静的古城墙、护城河,都被歌者透过歌声作了一种新的刻画。

一次横穿城墙,殷红的夕阳挂在天边,柔和的阳光洒在护城河上,我倏忽听见许巍的《故乡》,“天边夕阳再次映上我的脸庞,再次映着我那不安的心,这是什么地方依然是如此的荒凉,那无尽的旅程如此漫长,我是永远向着远方独行的浪子,你是茫茫人海之中我的女人,在异乡的路上每一个寒冷的夜晚,这思念它如刀让我伤痛,我站在这里想起和你曾经离别情景,你站在人群中间那么孤单,那是你破碎的心,我的心却那么狂野。”许巍把我听哭了,一时泪流满面……我希望许巍能再写一曲西安的摇滚,一曲不使我落泪的摇滚。因为我看见,西安与许巍的《故乡》有了些新的可喜的变化。

除了许巍,还有郑钧、张楚,都是满含着西安的情怀,来用灵魂唱歌的,他们是西安的骄子,是精神世界的转世灵童。

妆容精致的年轻女子、温文尔雅的绅士、满面尘土的打工者、生于斯长于斯的老人,还有爬格子的我,我们共同呼吸着这个城市的空气,感受这座城市的温度,感觉着发展和变化,我们享受生活,我们创造生活。

(作者系西安市作协主席、鲁迅文学奖获得者)

| 一周中国 |

五部委禁止在食品中人为添加三聚氰胺

日前，包括卫生部在内的五部委下发公告，三聚氰胺限量值标准从乳制品扩展到全部食品。自此，我国食品中三聚氰胺标准统一起来。公告规定婴儿配方食品和其他食品中三聚氰胺限量值分别为 1mg/kg 和 2.5mg/kg，明确三聚氰胺禁止人为添加。这一限量标准与国际食品法典委员会标准一致。

经观点评 禁止添加三聚氰胺终于成为正式规定，"毒奶粉"事件似乎画上了句号。将与食品风马牛不相及的化工原料列入禁止添加的成分，无疑有些讽刺色彩。监管的步伐慢于食品行业"创新"，建立有效的监督机制以及良好的市场竞争机制，采取有效淘汰和惩罚措施，似乎解决食品问题的需要更好的方法。



港珠澳大桥工程被"逼停"造价或增 5 亿

日前，香港老太逼停造价逾 700 亿港元的港珠澳大桥项目。她认为，港珠澳大桥的环境评估不合法，于去年就环评报告申请司法复核。18 日，香港高院裁定香港环保署批准的环保报告无效。大桥因此停工。

经观点评 港珠澳大桥富有戏剧性的被老太叫停，充分体现了香港具备保证公众充分参与规划的制度，普通人的利益诉求的渠道通畅。1997 年制定的香港《环境影响评估条例》中，大型项目开建前，至少有两次公众参与讨论的机会。这种制度在短期内看似"缺乏效率"，却不易为建设留下隐患。

药家鑫撞人杀人案 22 日一审宣判死刑

药家鑫开车撞伤人后又连刺数刀致对方死亡一案于 4 月 22 日在西安市中级人民法院一审宣判，被告人药家鑫被判处死刑。3 月 23 日此案在西安市中级人民法院公开审理，其律师辩称为激情杀人。

经观点评 该案以药家鑫获死刑划上句号。从主观恶性及客观危害来说，该案的判决应无争议，却屡有"轻判"传闻，药案的结果固然使一些公众感到"快意"。然而，重建司法独立性和法律公信力的道路依然漫长。



南京地铁公司提优化移树方案数量减少到 318 棵

4 月 20 日，南京市召开了"地铁 3 号线树木移植保护咨询评估会"，南京市地铁公司出具了其中 5 个站点优化过的移树方案，与之前相比，移树数量减至 318 棵。今年 3 号、10 号线最初统计是移树 2000 多棵，3 月时已砍掉了一大半，为了保护梧桐树，南京市民自发组织"绿色丝带活动"。

经观点评 "绿丝带行动"在移树活动中起到了积极的作用。通过市民的自发行动，促使政府选择更适宜的城市规划方案，在一定程度上实现了"双赢"。这次行动既是对以往政府命令式的城市规划策略的警示，也表明市民、社会渐渐成熟并以新的姿态参与到政策的决策当中。

点评人:周靓

花钱是一件很难的事情

曹式慈善

■ 本报记者 宋馥李 北京报道

4 月 19 日，胡润和福布斯同日发布 2011 年中国慈善榜。在胡润慈善榜中，福建曹德旺家族最近一年以 45.8 亿元的捐赠额登上"中国最慷慨的慈善家"宝座；而在福布斯慈善榜中，按个人排名，曹德旺去年的现金捐款额排第二位。曹是福耀玻璃集团的创始人、董事长，这家公司目前是中国第一、世界第二大汽车玻璃制造商。

据胡润慈善榜统计，从 1983 年第一次捐款至今，曹德旺累计捐款已达 50 亿元，其历年慈善捐赠额度占到其财富的 40%。除了对捐赠数额的认定，曹德旺的捐赠方式得到了胡润慈善榜的肯定。在 4 亿元捐建福州图书馆的项目中，曹德旺这样实行善款问责：由福州市政府出让土地，曹德旺全程介入项目建设，监督善款的使用。考虑到未来的管理，图书馆首任馆长由曹德旺选聘；考虑到未来的运营，还计划将地下一层做成商场，收入用于图书馆的运营。有人评论，曹德旺不是捐出钱来建一个图书馆，而是建成一个图书馆捐出来。

曹德旺试图为自己创立的河仁基金会摸索一套模式，他在接受记者采访时说。"花钱是一件很难的事情，不是把钱捐出来就行了。我是要看着这个钱真正用到地方，真正发挥效益，并且尽可能不断产生效益。"

而对西南干旱五省区两亿元的善款发放，则开启了曹德旺对慈善捐助的另类探索，首开慈善问责先河，被称为史上最严苛的捐款。

借助行政的慈善

2010 年春，曹德旺和曹晖父子俩做了一个决定，拿出两亿元，发给需要救助的受灾农户，每户两千元。那时，西南五省市正在遭受历史罕见的旱灾，一些山区人畜饮水困难，许多农户颗粒无收。

但曹德旺做慈善不是简单地把钱捐出去，他想"紧紧盯着，确保这些钱发给真正急需这笔钱的人"。曹德旺多次接受媒体采访时说，自己当过农民，知道穷是什么滋味儿。所以，他要求合作者中国扶贫基金会不能把钱发给"当官的人和有钱的人"。

为了瞄准发放对象，中国扶贫基金会制定了一个长达 15 条的排除标准……同时，曹德旺还设定了严格的合作条款：管理成本不超过 600 万；在 2010 年的 11 月 30 日前完成项目，执行时间为 6 个月；差错率不超过 1%，如超过了 1%，基金会要按照差错额的 30 倍来赔付。

之前，公益界还没有出现过这样类似"对赌"的协议，曹德旺赢得了最苛刻的捐款人的称号。

"在这样短的时间内完成这样大规模的项目，仅凭公益机构的一己之力，是没办法完成的。"中国扶贫基金会秘书长王行最说。最基本的受助对象名单的获取，就必须依靠政府的帮助。

地方政府配合该项目所花费的工作经费和支出，是隐形的管理成本，王行最的估算是，这部分成本不会低于 600 万。

王行最坦陈，实际上两亿元调动起来的行政资源不止是从上到下的扶贫系统，各省的主管副省长均表现出了重视。而到了具体执行项目的县一级，扶贫办往往只是具体执行，真正的动员组织是县级政府，有些甚至是县委书记亲自过问。

中国扶贫基金会和受助的五个省市的扶贫办签署框架性的合作协议。然后，还要和省扶贫办以及具体受助的县，签订执行协议。

例如，中国扶贫基金会和省扶贫办在"违约条款"中说明：如扶贫办或项目县擅自调整项目内容、资助标准及变更捐赠款发放方式，或出现虚报资助数字、对项目执行过程造假、截留资助资金等情况的，中国扶贫基金会可以行使下列权力：追究当事人责任；向扶贫办的上级主管部门通报；将违约事实在相关媒体上曝光；该项目的已投入资金全部由扶贫办承担。

而在三方协议中，又特别说明：如果是因省扶贫办和受助县人民政府的问题导致基金会被罚款，省扶贫办和县人民政府要共同承担。这被称之为"责任状"。

实际上，曹德旺在受访时也自豪的说，他的"苛刻"的条款，实际上是帮了基金会的大忙，因为基金会可以同样苛刻的要求政府部门来完成，起到头悬利剑的作用。当然，除此之外，曹德旺还有自己的一套监督办法，他通过助手的实地走访，发动媒体调查等手段，挥舞着问责大旗，独立行使着监督权。

执行的压力

从管理费说起，曹德旺被众多媒体冠以"苛刻"的标签，因为它远远低于一般公益机构善款总额 10%的惯例。其实，曹德旺从来没有提出 3%的概念，3%是倒推出来的结果。不过，曹德旺曾私下里和中国扶贫基金会的工作人员说，真的执行不好，我也不会让你们赔 30 倍，因为你们也拿不出那么多钱来，但 600 万的管理费肯定是没有了。

这两亿元善款中，根据曹德旺的意愿，其中有 970 万元用于四川通江县建造的一座便民大桥。剩余的款项，扣除管理费，可以资助 92150 户农户。92150 户，从一个抽象的概念到具象的人，要经历艰苦的瞄准和定位，这也是善款发放最为浩繁的工作。

> 曹德旺多次接受媒体采访时说，自己当过农民，知道穷是什么滋味儿。所以，他要求合作者中国扶贫基金会不能把钱发给"当官的人和有钱的人"

那么，两亿元善款，究竟发给谁？

有了国务院扶贫办的鼎力支持，善款发放遵循着从"省 - 县 - 乡 - 村"的行政序列，逐层来缩小受助农户的范围。中国扶贫基金会对项目县的确定原则是：国家扶贫开发工作重点县或有集中连片贫困地区的省级贫困县；本次旱灾受灾情况严重，受灾损失大；本次旱灾获得各界捐助较少。既考虑受旱灾比较严重，也考虑受资助情况，还要通盘考虑实际情况。例如，在救助县最多的云南，上海市对口帮扶云南，涉及了四个地州，这四个地州的贫困县便被排除。宝钢集团挂钩帮扶了普洱市的四个县，有 1000 万元的特别扶困资金，自然也被排除。镇雄县是五矿集团在帮扶，但五矿同时帮扶三个县，帮扶款实际解决不了问题，而镇雄受灾又比较严重，也被列入。

按照相似的原则，17 个受助县，再逐级确定受助的乡和村，到了最后一个层级。则由村民委员会和自然村组长根据资助原则，用排除法列出待资助农户名单。通过自然村、村委会、乡镇三级审核，确定最终资助名单，上报县执行办公室最终审核确定。

"村干部拿到名额后，组织开会来讨论，首先确定本村内符合资助条件的名单和不符合资助条件的名单，然后是公示，公示之后，名单汇总到乡，再到县。最终确立待资助名单。"中国扶贫基金会的项目负责人桓靖说，令他印象深刻的是，许多受助村里的公示栏里贴着的受助农户名单和标准。公示的效果非常显著，过了一段时间后，某些名字就被用横杠划掉，旁边用小字注明被划掉的原因。

依靠强大的行政力量，中国扶贫基金会得到的，是每一个受助县长长的待资助农户名单，接下来的工作，就是要逐个剔除掉不符合标准的，对受助农户的身份进行逐一核实，这主要由基金会主导，基金会和西南的 6 所大学签订了合作协议，招募了 500 多名大学生志愿者，经过几轮培训后，投入到了繁杂的复核工作中。

经过志愿者复核，原本纳进来的，一部分人会被排除掉。同时还要检查，看是不是独立的一户，防止有人为了领到钱临时分户，这需要判断户口的登记和打印时间。另外一项，则是观察农户家的基本情况，房子的情况，装修的情况。

曹德旺"最严苛捐款"项目地图





曹德旺

位于行政体系末端的乡村干部，同时也是最主要的执行者。并不见得所有的村干部都乐于参与和热烈响应。例如，广西隆林县，在乡镇和村级培训时，针对"公职人员家属的"这一排除标准，一些村干部提出，他们的工资也低，跟老百姓差不多，这样的善款为何他们不能享受？

自然也有预想不到的问题，一个受助村注册户才 28 户，但是人口将近 200 人，一家有 7、8 个人。其实很多农户早就分了家，但为了省 5 块钱工本费，没有办分户手续，这在户口本上没有体现，所以无法按分户资助。操作的手段的局限，导致一些应当受助的农户与善款失之交臂。

6 个月的执行时间里，确定待资助名单和复核名单，是主要的环节，最后的打款环节则一蹴而就。王行最说，现代的汇兑技术，也提供了"不经过中间任何环节，将善款一次性发放到位、杜绝被截留"的可能，这也是在分析项目可执行性时的重要依据。

在核对过所有受助农户的信息后，新办的存折分发到位，善款在一个集中的时段，进入到了 9 万余账户里，善款发放宣告结束。

可复制与不可复制的

有别于一般性公益项目对透明度的要求，两亿元善款发放中，全方位的透明和纠错机制，成为亮点。中国人民大学非营利组织研究所所长康晓光对此给予了较高的评价，他说，NGO 的作用就是监督作用，对于瞄准机制，通过层层聚焦，排除法之后，经由志愿者复核进一步起到监督作用，最大程度地避免地方政府捣鬼。当然，为监督投入的成本也是可观的。

公益项目的透明，可以分为两个阶段，一是过程的透明，一个是结果的透明。结果透明，是只把结果公之于众。过程的透明，就是把流程的设计、执行和成效，全过程实施透明。对此，王行最说，善款发放需要的透明，不仅是结果透明，需要从起始到终点的全程透明。

对于 17 个受助县的政府，则更多的是执行压力，善款发放极高的精准率，是一项政治任务。他们的担心是：给谁钱不给谁钱，如操作不当，很可能会引起社会矛盾。

2010 年 7 月 15 日，广西那坡县城厢镇永乐村伦停屯的农民，就来到镇政府上访，他们对镇长说："听说有曹德旺、曹晖资助善款，我们村为什么没得到？"实际的情况是，永乐村并非贫困村，离县城只有 4 公里，按照善款发放确立贫困村标准，永乐村自然被排除在外。幸好，因为过程透明，且有标准可资参考，解释清晰后，上访很快消弭。

中国人民大学非营利组织研究所所长康晓光对项目实施了评估，在评估报告中，他这样评价：在今天的中国，只有在各地拥有一定的行政合作网络的公益组织才能执行这样的项目，如中国扶贫基金会，中国青少年发展基金会，中国妇女基金会，红十字会，慈善总会等。因此，这样的要求，不具有可推广性和可复制性。大量执行成本都被政府所承担了，一般的公益组织根本达不到。这个项目除了需要极强的操作能力，还需要动员政府资源的能力，需要有与政府合作的经验。

"政府你可以尊重他，但是他有缺陷。好像一台戏，不同的人有不同的角色，缺了这个角色也不好看。"曹德旺这样评价政府在善款发放项目中的作用，但他同时表示，："西南五省这个钱呢，确实做起来难度很大，基金会花（这个钱）有难度，我去考核也有难度。"

如今，两亿元项目尘埃落定。通过对 92150 户农户抽样评估发现，受资助名单中的所有农户得到了 2000 元善款。对于 2000 元对现在和将来的用途的评估结果是，51.6%的受助农户用于买生产资料，45.8%的用于买粮食，36.9%的用于看病买药，31.1%的用于还债，修建房屋的有 29.6%，用于发展新产业的只有 2.3%。

这让曹德旺救助"穷人"的理想得到了实现，在开项目总结表彰大会时，基金会草拟了提供给媒体的新闻通稿，其中有关于曹德旺对该项目执行的评价：高度赞赏。曹德旺看后，将"高度赞赏"轻轻划去，改为"非常满意"。



国企在上 民企在下

■ 本报评论员 汪雷

对上游,放任涨价;对下游,约谈稳价。中国的价格主管部门面对经济再度"高烧",措施截然相反。

4 月初,发改委宣布上调成品油价格,97 号汽油售价首次突破每升 8 元,高于美国水平。上周,有消息称发改委悄然上调 11 省市上网电价。

同样在上周,发改委"约谈"食用油、日化、方便面等消费品企业和协会,希望各方主动承担社会责任,维稳价格。全国工商联下属 24 家协会联合发布倡议书,敦促民营消费品企业"为国分忧稳物价"。

谈及成品油涨价,发改委解释说,目的是"有利于国民经济稳定运行"。这不禁令人生疑,同是为了稳定物价,下游民企只能无奈限价,为何上游国企的对策却是"逆势上涨"。难道殊途真可同归?

事实上,人们很容易听出主管部门约谈话语背后的"威胁"。不然,"约谈"何以让所有企业的涨价打算全部停止?难道所有企业原本都是"串通涨价"、"跟风涨价"、"垄断涨价",没有一个企业是成本推动的正常涨价行为?

同时,我们也看到了发改委面对三大能源巨头的奇怪举动。尽管物价高涨,但按照成品油定价机制,油价照涨不误,却不见发改委约谈。这种怪现象的背后,只有两种可能,要么是政府对这个国企亲儿子更加溺爱,要么就是石油巨头已经大到不可控。

上游价格上涨和下游限价,使中国经济蕴含极大的风险。石油作为最基础的原材料一旦涨价,几乎下游所有产品的成本都将上升。水压不断升高,而闸门一直紧闭,水管终将爆裂。

自 2003 年国资委成立以来,在国家整体导向下,国企不断把上游资源行业收入囊中,并最终完成对上游的垄断。而下游的消费品领域,一直保持了完全开放状态。在充分竞争中,民企、外资份额不断扩大,成为主体。中国经济由此形成了国企垄断上游、民企占据下游的二元经济体系。国企是亲儿子,民企是干儿子,远近亲疏迥异。

国家之所以把涉及国计民生的上游资源领域交到亲儿子手上,令其坐享暴利,就是为了在经济遇到波动时,国企能够做出牺牲,稳定经济,提高政府对经济的操控力。而此前也大多是这样做的。但事实却告诉我们,儿子大了,越来越难控制了;而干儿子却似乎总是很"懂事"。

于是我们看到,中石化一边哭喊着为了应对国际高油价必须涨价,一边喝着上万元一瓶的高价酒,住着八个亿修建的超豪华酒店。民企一边承受着每天数十上百万的损失,一边还擦干眼泪齐声高喊配合政府稳定物价。

2004 年以郎、顾之争为标志,中国经济界曾经掀起一波国有企业未来的讨论。最终在国资委的强力推动下,国有企业摆脱困境迅猛发展。2006 年国企利润首超万亿,去年利润突破 2 万亿。暴利的狂欢似乎让人们忘记了最初改革国企的初衷。眼下,问题正在变得更加严重,个别国企已经完成向巨型怪兽的蜕变,异化为中国经济的破坏者。这次成品油逆势涨价便是明证。

眼下,到了我们需要再次反思国企改革的时候了。

商业的潜规则与暗权力

■ 本报评论员 倪壁东

如果在网上搜索"行贿门",IBM、西门子、强生、雅芳等一系列跨国公司都曾经在中国这片土地上深陷泥潭;中国本土企业落入行贿黑名单的就更多,每一年的富豪榜都成了"杀猪榜",每一个落马的贪官总牵出一系列行贿的企业。2011 年 4 月 19 日以后,这一长串名单中的下一个企业会不会是三一重工呢?

在这一天,一位化名"行贿改变世界"的网民,在网上多处发帖,曝光三一重工及其子公司涉嫌"行贿"公关的详细账目,以及该公司各级领导签字的相关文件。

尽管帖子"有图有真相",但在未获确凿证实之前,不能给三一重工定下罪名。不过,在中国商业道德的角度中,这一事件可以成为一个能够被解读出多重意义的文本。

在很多关于三一重工"行贿门"的报道、帖子后面,都有一种同情的语调:为了订单,必须行贿,这是潜规则。

如果说,网络人多言杂,那么记者在跟多位相关行业的专业人士、学者谈论该事件时,大多数人的意见背后总少不了一点:中国的传统文化是一个人情社会,不花钱难办事。

而中国的市场经济则从资本的逻辑得出相似的立场。在记者的采访中,多位证券分析师、基金专业人士表示,即使三一重工行贿的事件是真的,只要道德的瑕疵不影响到公司基本面,传闻并不会影响投资者的选择;关键看公司能不能挣钱。

如果跳开来看,还会有更多的奇怪而值得深思的东西。比如开头提到 IBM、西门子、强生、雅芳等一系列跨国公司,大多数是在外国政府对这些跨国企业进行海外反商业贿赂调查时,它们与众多中国官员、企业相关的行贿丑闻才被爆出来。

在美国,即使企业只是给客户送礼,或者提供游玩机会,也会受到罚款,甚至有牢狱之灾。因此很多企业在美国向客户做完公关活动之后,都会主动向司法部门申报。

同样的企业,在不同的国度却结出截然相反的果实,这让人不得不怀疑中国生长道德的土壤是否如此贫瘠。

《伟大的博弈》一书讲述了 19 世纪中期美国商业世界的混乱和败德。腐败让美国成为一条商业阴沟,作者将那些贪婪的政客、无孔不入的商人比喻为阴沟中的老鼠。

美国华尔街从乱到治的历史告诉我们,商业道德不是天生的。无论是哪个国度,传统文化都可能滋生潜规则,市场的资本逻辑可能为利润而不惜追求暗权力,但是通过不断总结经验,不断自我完善,并将这些成果用制度一步步巩固下来,那么曾经横行于世的潜规则和暗权力将逐渐从主流变为支流,再被边缘化。这样的历史经验,让我们在不确定的希望中看到一个可以谨慎乐观的未来。

工资不能翻倍,该问责谁?

■ 本报评论员 启越

这显然是一个伪问题,因为谁也不会被问责。对于人社部官员提出的"十二五"期间实现职工工资增长翻番的目标,我们无须有太多担心。职工工资每年增长 15%,其实在"十一五"期间就已达到。

过去五年,每年在岗职工的实际平均工资增长约达到 12%~13%,名义平均工资增长则约在 16%~17%。如果人社部官员口中的职工工资是名义工资,"十二五"期间只要保持这个速度就行。根据地方的"十二五"规划,很多省份都提出了到"十二五"末 GDP 翻番,如果居民收入与经济发展同步,工资翻番也在情理之中。

如此推导下来,我们可以想象,5 年后的生活与现在并无二致——物价高涨,让我们感觉工资远远不够花;收入差距依旧悬殊,一方面是垄断性企业的收入高涨,一方面是拿不到工资的农民工。这难道就是工资翻倍后的幸福生活?

所以,工资翻不翻倍并不重要。重要的是,工资翻倍的背后,我们得到了什么?如果社会保障制度和收入分配改革不能继续推进,工资的合理增长机制不能形成,垄断性行业收入过高情况不能得到抑制,大多数人的收入增长将是一句空话。

广东 2008 年就提出收入倍增计划,后因国际金融危机等因素,这一目标没有实现。江苏也提出实施居民收入的七年倍增计划,年均增长为 10%。他们意识到,转变经济发展方式的首要任务是扩大内需,而扩大内需的一个前提条件就是居民收入的实际增长;另外,居民收入的提高也能化解社会矛盾,最终实现分配公平。

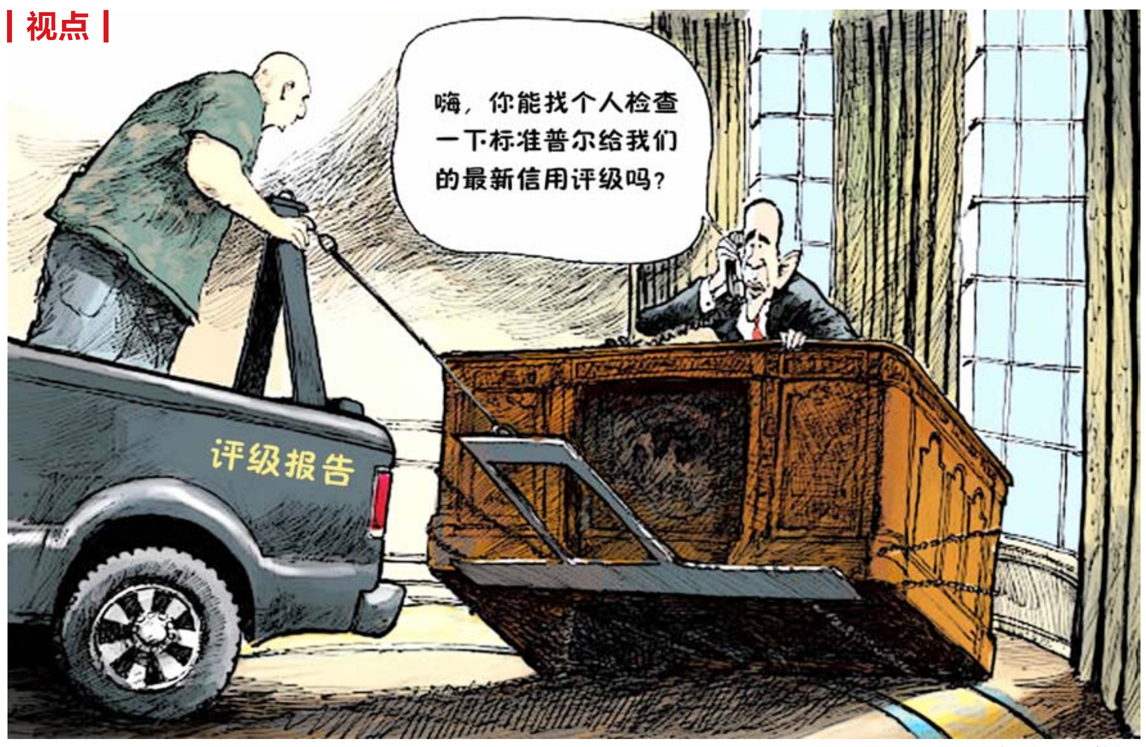
这种做法有成功先例。上世纪六七十年代,日本实施"国民收入倍增计划",到 1967 年,日本的国民收入增加了一倍,到 1973 年增加了两倍。正是这为期 10 年的"倍增计划",日本掀起了一场消费者革命,成为经济起飞的基础和转折点。我们推出的"十二五"职工工资倍增计划,也是以日本为榜样。

日本之所以成功的关键,在于他的"倍增计划"并不仅仅迷恋数字,而是推出了一套系统性的措施。其核心措施一是政府不谋求收入高速增长,而是采取大规模减税措施,让利于企业和个人,保证企业有钱可以为职工加工资,法律也能保证职工与企业就工资问题展开平等谈判;二是日本当时也存在着先进大企业与落后中小企业并存的"二重结构"现象,并引发不同企业职工收入差距较大的问题。日本政府协调两者之间的关系,让大企业逐渐将中小企业纳入自己的生产体系之中,由此实现"共荣"。

工资翻番并不是艰巨任务。但在光鲜数字的背后,我们更希望看到,5 年后,农民工的欠薪问题已成为历史;工资集体谈判制度已覆盖所有企业;国有企业已没有天价年薪,中产阶层拿到的扣税后的工资不再是薄薄一叠。而民营中小企业也真能进入垄断性行业。

如果这些没有完成,我们该问责谁呢?

| 视点 |



Cagle.com/ 漫画

谁来终结美国 QE2?

■ 本报评论员 欧阳晓红

因为通胀,世界已经开始"发烧"了。美联储主席伯南克还会不停地火上浇油吗?对于美国的第二轮量化宽松政策(QE2),全球都睁大了眼睛,困惑的眼神中藏着一个偌大的问号——美联储何时收紧货币政策呢?

去年 11 月美联储宣布的在 2011 年 6 月 30 日之前逐月购买总额 6000 亿美元的美国长期国债,据此,QE2 将在今年 6 月 30 日到期终结。

在美国经济复苏态势加强,以及奥巴马政府减少财政赤字任务加重的背景之下,业界分析,诸多因素或将促使美联储在 6 月底结束量化宽松政策。

然而,关于到期后是否继续推行 QE2,美联储起了内讧。上周末,费城联邦储备银行行长查尔斯·普洛瑟给出了否定答案,殊料芝加哥联邦储备银行行长查尔斯·埃文斯旋即力挺量化宽松政策。

美联储到底何时实施退出政策呢?有人说,自然是完成破坏的那一刻!那也正好是全球资产泡沫破灭的时候。反正美国目前通胀还没有起来呢。原来,美国增发的货币主要用于解决金融机构有毒资产问题,并未进入美国商品市场的流通环节;美国的总需求仍然无法超越总供给。

1976 年"牙买加协议"之后的美元已成为事实上的全球本位币,各主权国家需要在其外汇储备中保持足够的美元资产。这样就变成美国人在说"美元是我们的货币,但却是你们的问题"。

有人说玩火者终将自焚;可是伯南克的一句"冬天还没有过去呢"似乎便抵消一切了。

不过,前提条件是没有人引爆恶性通胀,刺破美元泡沫。至少,持有大量美国国债的中国不会抛美债。但现在就连美国自己的标准普尔公司都下调了美国主权信用展望评级。美国政府自 2008 年以来实施的五次大规模刺激方案,规模合计达到 2.8 万亿美元,这使得美国财政不堪重负。学者预计 2011 年美国财政赤字将达 GDP 的 11%,而政府净债务将超过 GDP 的 90%。美国财政与政府债务状况严峻。

自 1991 年推出前景展望体系以来,标准普尔从未给予美国"负面"的前景展望。

如此,我们还能正襟危坐吗?日前中国外交部发言人表示,希望美国政府切实采取负责任的政策措施,保障投资者的利益。是的,中国已经不高兴了。

据国内学者观察,自 1971 年布雷顿森林体系解体之后至今,全球基础货币或国际储备货币从 380 亿美元激增至逾 9 万亿美元,增加 200 多倍,但真实经济增长不过 5 倍。如此的信用泛滥能不间接导致货币泡沫、资产价格泡沫吗?

国内方面,有观点认为,即使美国延续 QE2,也无须庸人自扰。此观点认为,即便 QE2 最终导致新兴市场短期资本流入增加和美元贬值,中国因资本账户尚未开放,所受影响并不大。

但学界更多强音是,QE 诱发热钱,人民币面临巨大压力。事实上,据美国胡佛研究所和多家机构估算,目前中国巨额外储中的一半可能是国际热钱。外管局亦承认,外汇储备中确有部分投资热钱。

据美国国民经济研究局(NBER)研究,在 2001—2006 年间,美国累计对外借债净增 3.209 万美元,但净负债却减少了 1990 亿美元,等于美国净赚 3.408 万亿美元,仅汇率贬值一项就令美国白赚 8920 亿美元。

大多数学者的意见是,美国 QE 政策将加速下一轮金融危机的到来。届时,那个"火上浇油"的家伙会玩火者自焚吗?

网络股热潮为何没发生在中国股市

■ 本报评论员 邹卫国

中国本土网络公司的投资热,正在美国上演。

除了已经上市的网络龙头公司腾讯、百度、新浪等等继续热络,刚刚上市不久的当当网的市盈率以千倍计,与之同期上市的优酷股价相较上市价格已经翻倍。

更多的中国网络公司正在准备加入这一浪潮:人人网敲定 5 月初在纽交所挂牌;网秦亦有类似计划;预期今年年内美国股市上市的还将包括迅雷、PPS、淘米网和开心 001 等等。

无论这股热潮是否泡沫丛生,但中国最优秀的这些科技业资源都已经或正准备在海外上市,这难免不令国人眼热。

为何他们抛弃中国?中国的投资人对于这些公司并非不认可,中国很多人开美股账户购买本土的科技公司股票并非秘闻。

相较于中国公司在海外的网络热潮,当下中国证券市场最热门的板块可能非"ST"莫属。

早些时候,在证券市场上一度形成"王亚伟概念股"。基金经理王亚伟着眼于公司重组的预期,获得了较好的投资收益。另一方面,中国很多公司股价的驱动因素在资产注入、剥离等非经营性层面。

这种现象反映了中国证券市场资源扭曲配置的现状。根据行情软件的统计,在上海证券交易所,每股负资产最多的 20 家公司,流通市值超过 300 亿元。在深交所,股权权益为负的 14 家公司中,流通市值超过 250 亿元。

这些公司之所以具备价值,根本原因在于中国上市资源的稀缺。大量企业排队等候上市;以保护市场为名,监管当局曾多次暂停 IPO。这类行动彰显了监管当局对于上市资源的控制力度。

互联网热潮没有发生在中国,根本原因在于:中国的上市资源集中在掌握政治资源的公司手中,而不是那些真正具备创新精神、拥有潜质的公司手上。

这是两套完全不同的做事逻辑。

在市场选择和行政选择两套不同资源配置思路的发展下,形成了当下资本市场运作的格局。中国最优秀的互联网企业投奔海外,当是意料之中的事情。

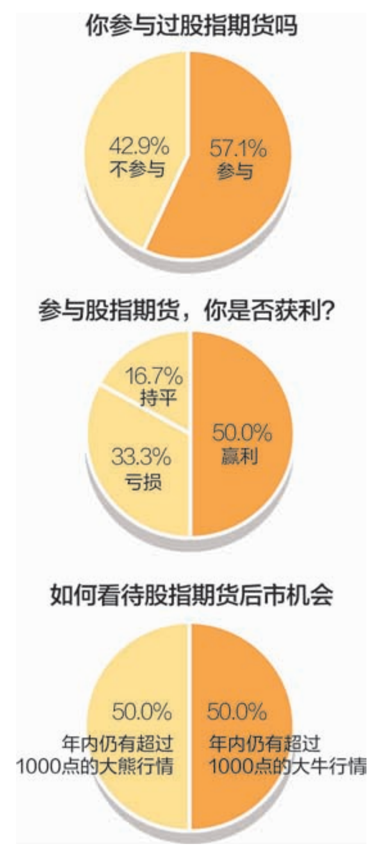
相较于十年前,中国证券市场增加了更多的市场化因子。但是,在中国经济行政色彩浓厚的背景下,证券市场的发展亦受此局限。没有更独立的司法系统以及更好的产权保障体系,使得一些优质企业投奔海外。

毕竟,海外上市将国际规则引入企业,可以缓冲诸多方面的压力。

| 一周调查 |

中国平安 PING AN
保险·银行·投资

本栏目由中国平安
"中国人财富商数指数调研"
特别呈现



更多调查请登录经济观察网、凤凰网
www.eeo.com.cn
www.ifeng.com

编读往来

姚力文 刘建平:《强制征地拆迁的政治危害性》
刊于 4 月 18 日 60 版

写得很透彻,即使在封建社会司法权力也应该与行政权力相互剥离,现在某些地方似乎司法和行政都达成了默契,反正大家都是受一个党组织的领导,但党组领导成员统管公检法已成惯例,所以要想司法独立必须改变司法受地方政府领导的体制,充分发挥人大的作用,让更多的有识之士通过竞选当选代表,让更多的法律专业人士参与法院陪审,将司法严格置于人大和媒体监督之下,确保司法在阳光下运行。

——凤凰网网友

秦晖:《从嘉陵江到富士康》
刊于 4 月 18 日 61 版

我虽不属于这类人员,但我有亲戚属于这个群体,我很替他们的未来感到迷茫,农村已没有他们的户口,城市也同样没有属于他们的一平米房屋,他们因上学,户口迁出了农村,现要落回去也只能落到家乡所在的县城集体户中,而他们又不可能回到那里去,打工的城市只把他们视作外来者,他们享受不到当地的福利,也买不起城市的房屋,只能去租房。

——腾讯网友

是社会问题,是深圳的问题,深圳在使外来人员享受社会福利是最少的,也是最晚的,安居房、保障房是最晚最少的,而且只能为户籍人员提供,根本没有为外来打工者考虑。大量打工者对于在深圳拥有自己的住房只是一个梦想。常住人口 800 万,200 万户籍人口,所以深圳那么多纳税人没有享受到深圳的福利。我已经告诫我的下一代:这辈子千万别来深圳打工。

——凤凰网网友

我不同意秦教授的结论,但是对文章中社会现象的分析很支持。我认为,我们国家现在的问题不是什么身份问题,关键还是各地经济发展不均,不能解决当地人民对物质生活的追求,收入差劳动力当然要外流,但是没有几个人会愿意离乡背景。

——腾讯网友

我就是深圳富士康的,这就是打工者的遭遇,这篇文章说得很好,很实际,一针见血。

我敢说中国 80%的厂比不上富士康,我觉得跳楼的根本原因不是在富士康。

现在社会制度的确是要加紧改革。那些社会制度的游戏规则的制定者,不要只是拿着纳税人的钱去吃喝嫖赌。

——凤凰网网友

防止和遏制严重通货膨胀

■ 尹中卿

今年第一季度我国经济运行情况良好。同时,在刚刚度过国际金融危机之后,我国经济发展面临稳增长、调结构、防通胀等多重任务。我认为,今年宏观调控的首要任务是防止和遏制严重通货膨胀。

怎样认识物价形势?

进入新世纪以来,我国进入物价上涨通道。去年以来,物价上涨由食品向非食品、由消费品向服务类领域不断扩散。生产资料价格、消费品和服务价格都出现了较大幅度上涨。

今年第一季度,流通环节生产资料价格上涨 11.2%,食品价格上涨 11%,工业生产者购进价格上涨 10.2%,工业生产者出厂价格上涨 7.1%,居住价格上涨 6.5%。从去年第四季度到今年第一季度,物价涨势之猛、范围之广,已经不是结构性物价上涨,也不是单纯的通胀预期,而是现实的、明显的通货膨胀。

怎样分析通胀成因?

这一轮通货膨胀是多种因素综合作用的结果,如全球主要农产品减产、美元贬值引起国际市场大宗商品价格走高,我国资源、能源、土地、人工等各类要素价格上涨幅度较大。但最根本原因在于长期经济过热。

国际金融危机爆发以来,积极的财政政策和适度宽松的货币政策为拉动我国经济回升提供了有力的支持,同时也为通货膨胀奠定了坚实的货币基础。2010 年 M2 余额占 GDP 的比例达到 182%。

按现行汇率计算,我国 GDP 仅为美国的三分之一,但货币存量已经超过美国。今年第一季度,全社会固定资产投资 3.95 万亿,同比增长 25%;人民币新增贷款 2.24 万亿,3 月末 M2 增长 16.9%。在应对国际金融危机过程中,我国投资和货币信贷投放超常规增长对物价的影响最终为通货膨胀埋下伏笔。

怎样判断通胀走势?

从目前经济和价格运行情况来看,我国总供给与总需求基本平衡,宏观调控措施逐步落实到位,货币信贷增速有所回落,有利于保持今年价格总水平基本稳定。

但我们还应该看到,影响价格稳定的因素也不少。初步测算,今年翘尾因素的影响在 2.5%以上。在今后一个时期,导致这一轮通胀的原因不会消除。

从外部看,在美国等发达国家持续推行量化宽松货币政策背景下,未来一段时间全球范围内流动性过剩还将继续,国际市场大宗商品价格可能进一步走高。2010 / 2011 年度世界谷物产量、库存量均比上年度下降,我国对外依存度高的大豆、小麦、玉米、棉花的产量均低于需求量。近期中东、北非特别是利比亚局势动荡以及日本大地震,进一步形成了较大的输入性通胀压力。

从国内看,成本推动压力成为长期趋势。今年适逢地方政府换届和“十二五”开局之年,各地、各方面加快发展的动力较强。工业化、城镇化加速推进都加大了物价上涨的压力。再加上国外大量热钱流入、国内一部分游资投机炒作,不仅会推升国内相对短缺商品的价格,同时也必然加剧社会恐慌心理。

当前的突出问题是通胀压力越来越大,通胀预期越来越强。许多人担心今年能否将 CPI 稳定在十一届全国人大四次会议批准的预期指标 4%左右,还有人担心因经济过热会不会发生剧烈的、甚至严重的通货膨胀,也有人担心如果 CPI 压不下来,GDP 速度继续下行,两者碰头后,会在今年演变为滞胀。

怎样遏制严重通胀?

通胀猛于虎。我们必须把遏制严重通胀作为首要任务。对策有:

一是加强流动性管理,把好流动性总闸门,努力减少新增货币供应,保持合理的社会融资规模;进一步开放投资领域,吸收和消化不断增加甚至被动超发的货币;密切关注境外热钱流入和境内投机资金流向,防止借机炒作造成价格异常波动。

二是保障市场供应。继续加大三农投入,强化“米袋子”省长负责制和“菜篮子”市长负责制;加强农产品流通体系建设,完善重要商品储备制度和主要农产品临时收储制度,择机扩大国内紧缺物资进口调节;减少中间环节,降低流通成本。

三是强化价格监管。依法建立和完善价格调节基金;加强居民生活必需品和重要生产资料市场监测;继续取消不合理收费项目,降低偏高的收费标准,严禁擅自收费、超标准收费和变相收费;规范大宗商品和农产品中远期交易,遏制过度投机;强化价格执法。

怎样化解通胀影响?

这一轮通胀主要表现为食品和居住价格的大幅度上涨,对居民生活影响比较大,需要采取有效措施:

一是发补贴,大幅度增加财政对农业、教育、医疗、社会保障方面的支出,完善最低生活保障、失业保险标准与物价上涨挂钩的联动机制,健全企业退休人员基本养老金、城乡居民低保标准的正常调整机制,保障低收入群体基本生活。

二是提工资,实行收入倍增计划,不断增加以工资为主要收入来源人员的收入水平。

三是减税负,推进在生产环节纳税向消费环节纳税的税制改革,大幅度降低生产、流通环节税负水平;进一步清理各种涉企收费,最大程度地降低各种成本上升对企业带来的不利影响;抓紧推进个人所得税改革,提高起征点,降低中低收入者税率。

(作者为全国人大财经委副主任委员)

把中石化“放”了吧

■ 余似禾 / 文

中石化董事长傅成玉上台伊始就碰上麻烦事。

媒体爆料,中石化广东石油分公司购买几百万元高档酒供私人支配。这使这位在中海油以廉政著称的当红石油领袖坐不住了,当即派员对当事人进行调查并令其停职。

这是中石化第二次由于奢侈处于舆论的风口浪尖上。2009 年中石化被爆其总部吊灯价格 1200 万,引发公众对其追求奢华的批评。

在中国,铺张浪费已司空见惯,奢侈似乎已不被鄙视,腐败之风也甚嚣尘上,被温家宝总理称为当前最大的危险。

在腐败盛行的社会,为什么舆论如此为难中石化呢?五个字:因为你垄断。

垄断使中石化和中石油这样的国企饱受舆论谴责。发改委每次提高成品油价格,中石油、中石化两大炼油商都要受到口诛笔伐。青菜萝卜价格虽然时刻在上涨,但发改委可能顾不上调控,所以市场开放,随行就市,公众对上升的疏菜价格也没有如此义愤填膺。

不过,为成品油涨价指责中石化有些不公。公司按照国际价格进口原油,而政府却控制其成品油价格。控制造成亏损,或者盈利下降。中石化 2010 年年报显示,公司汽、柴油价格比上年分别上扬了 14.6%和 17.7%,而原油价格的增幅则高达 45.4%。

令人匪夷所思的是,中石化似乎不愿意看到市场的发展,表现在限制给地方炼厂的原油供应,以及不惜代价收购独立加油站。

其实,垄断并非是中石化所要的。除了价格控制,垄断国企还受到其他约束,并承受许多开放市场中没有的社会责任。

似乎为了显示国企的责任感,中石化本月 20 日破天荒地向公众宣布:尽管成品油出口效益较好,但为保障国内供应,公司已暂停出口成品油。

此举可视为中石化在腐败酒单事件尚未平息之前的一项公关运动,有讨好公众之嫌。中石化是亚洲第一大炼油商。每月的加工量、设备检修、事故、进出口量的改变都对国际成品油现货市场构成影响。停止成品油出口是市场特别敏感的新闻,此前中石化几乎没有主动爆料的记录。

中石化此举是否已让消费者满意姑且不说。该公司几乎所有炼油能力均属于在香港、纽约、伦敦以及上海上市的中石化有限公司。公司暂停利润颇丰的成品油出口业务,岂不是不顾投资者的利益呢?

从另一个角度看,中石化的腐败酒、天价灯也使其所做的公益事业大打折扣。多年来该公司投巨资于公益。根据该公司 2009 年社会责任报告,自 2004 年以来,中石化已在四川、甘肃、贵州、湖南四省资助了 3 万余名女生,其中包括 9960 名高中女生。公司为何不把花在腐败酒上的钱用去资助一些高中男生呢?

还是温总理说得好,要消除腐败的土壤,最根本的在于改革制度和体制,让人民批评和监督政府,让权力受到制约。

公众没有必要抓住中石化的腐败酒、天价灯不放。换个角度思考,中石化只是点背了些。在制度尚未改革的前提下,还是把中石化“放”了吧。

| 视点 |



Cagle.com/ 漫画

两岸合作才能破“南海局”

■ 王晓夏 / 文

面对菲律宾在南海的频频挑衅,马英九当局决定在 6 月份派出由台海军陆战队帮助训练的准军事组织“海巡队”进驻太平岛,并将装备重武器。

消息一出,台湾媒体高调以“台海军陆战队实质性重返东、南沙”来评论这次“肌肉展示”。随后大陆媒体也广为引述,很多长期挣扎在“南海焦虑症”中的国人,在听惯了“谴责”、“抗议”的外交辞令后,此消息让他们顿时舒缓了些许。

和国人的郁郁寡欢相比,南海诸国民众却能从媒体中听到其政府在南海“积极作为”、“军事调动”等许多新闻。虽然这些动作大都无关痛痒,却传达出两个强烈的信息:一是“和中国存在领海纠纷”,二是“政府在积极作为”。

其中第二条不难理解,无非是民选政府宣扬政绩,为自己加分而已。但第一条“矛盾公开化”的策略却包含在南海国家日益趋同的一揽子“南海对策”之中。

2009 年,越南外交学院的“东海(越南称南海为东海)课题组”在一次学术会议中,有学者公开抛出了将南海问题“国际化、公开化、政治化、非敏感化”的一揽子战略对策。这个“四化政策”政策逐渐被南海各国广为接受。

除了上文谈及的“公开化”之外,“国际化”就是通过为南海石油开采进行国际招商,让各国实际利益身陷南海,进而形成利益共同体,让中国陷入孤立;“政治化”就是将南海问题绑架在中国和整个东盟国家的交往之中,让其他与中国不存在领海纠纷的东盟国家对中国形成中国在“扩张”、“以大欺小”的假象(在一场大小、强弱之间的博弈中,人们倾向同情弱者);“非敏感化”就是让“南海冲突”在双边交往中频繁出现,造成一种“疲劳感”,使南海纠纷这个本来敏感的问题常态化,以此降低冲突的可能性。因为实力有限,南海国家并不想真的和中国为敌。

通过这四条方针,“南海问题”已经变得越来越“复杂化”、“长期化”、“国际化”,更重要的是“无解化”。

在邓小平“主权归我,搁置争议,共同开发”的方针下,以及“负责任大国”的承诺中,中国主导推动一系列条约和协议,约束各国在南海问题上采取过激行为。中国一厢情愿地希望借此达到与南海国家“共同开发”的愿望。但对南海国家而言,接受合作就意味着失去“主权”。他们最终抛开了中国,选择了国际合作的道路。

在“无解”的困惑中,中国只能看着周边国家蚕食南海的油气资源。在“名声所累”下,此前签署的条约成了束缚自己的锁链。

尽管中国在南海问题上做的多,说的少,但战略的失策却让很多举措效果有限,而且在信息不对称的现实中,往往又被国内公众误读成政府“软弱”、“不作为”。

中国和南海国家事实上保持着一种微妙和平衡的“暗战”,各方都保持缄默。如果中国公开披露自己的“动作”,南海国家转而报道,在内部压力下,其政府也将迫不得已做出更大尺度的回应,“暗战”将进一步加剧,成为“明战”。

在双方的你来我往中,中国消耗了大量资源,被牵制在“南海困局”中。这样的结果恰好符合美国遏制中国的战略意图,因此“南海困局”也成为美国的“核心利益”所在。过去,美国牵制中国的棋子是台湾。如今,两岸很大程度上已经冰释前嫌,牵制中国的棋子转而换成南海诸国。君不见,连“红色”越南也扭扭捏捏地和昔日的“美帝”搞起了海上联合演习。

现在是改变南海战略的时候了。

在“共同开发”无路可走的情况下,只能变通为中国在南海“积极存在,适度开发”。要想更好地“存在”,台湾的重要性凸显出来。

此次台湾高调大打太平岛(南海最大岛屿,台湾已经修建机场)这张牌时,已经有台湾媒体呼吁,两岸在南海问题上要合作。明眼人都能看出:在南海问题上,两岸利益是一致的,无论“花落何家”,总之“肉要烂在锅里”。

南海问题对于中国而言,难就难在距离遥远,这也是中国一直在积极提升海军的意图之一。如果两岸真能如台湾媒体所言,笔者借用艾森豪威尔当年形容台湾的名言:太平岛将成为中国在南海“一艘永不沉没的航母”。

所有活跃在南海的“中国存在”(各种中国船只、随后而建的石油平台)都将得到这艘“航母”的有效庇护。锋芒之下,南海国家的肆意妄为也将有所收敛。这样的效果,远非媒体热炒的“瓦良格”所能做到。

在现实政治中,两岸南海合作将面临无数困难和“不可能”,但在民族利益面前,这将是对两岸决策层智慧的一场大考。

| 网评精选 |

背景: 西安音乐学院大三学生药家鑫,驾车撞人后又将伤者连刺八刀致其死亡,此案成为舆论焦点。

作者:何兵

《药家鑫案为什么有许多争议?》

——解决人民狐疑司法的不二法门是重建人民陪审制,让人民当家作主。只有让人民当家作主,人民法院才可能成为人民的法院,而不是法官的法院。

背景:上海市超市出现染色馒头,其中不乏百姓信得过的华联、联华等大超市,消息传出后,在社会上引起一片哗然。

作者:陈哲

《百姓的安全何时才能挂钩官员安全》

——将官员的政治安全和企业的发展安全,与民众衣食住行的基本安全直接挂钩,并赋予事故问责拥有一票否决的威力,否则政府监管绝无可能起到规范秩序的效果,更无可能在民众中树立公信力。

背景:中石化广东分公司“天价”酒单曝光后,公司声称“怀疑肯定是内鬼,一旦查出要严惩”。

作者:杨涛

《我们该如何保护中石化的“内鬼”》

——如果以人民利益作为主体来看,那无论是曝光酒单的人还是曝光天价灯或者别的奢侈挥霍行为的人,都不是内鬼。相反,中石化这种一边将随意挥霍添加进商品成本,一边是申请着国家补贴,然后利用其垄断市场商品的地位让消费者买单的不道德的大型国企,才是内鬼——公共财产的内鬼,公有制经济的内鬼。

背景:上海卢湾区红十字会高价餐费发票在微博上遭曝光,惹起众人强烈质疑,红十字会称是工作业务经费,非捐赠的救灾救助款。

作者:魏英杰

《红十字会高价消费单:慈善垄断下的蛋》

——官方慈善机构的垄断性质加上不透明的运作机制再加上混衙门心态的工作人员,这就是产生高价消费单的现实土壤。换句话说,这张高价消费单恐怕并非特例。只要这样的慈善运作机制不变,就一定会产下这枚臭蛋。

背景:人社部称,我国要努力实现职工工资每年增长 15%,在“十二五”期间力争实现职工工资增长翻番。

作者:木然

《五年工资翻番:画饼充饥的誓言?》

——政府与其管工资,不如遵守法律,执行公共规则,提供公共物品,为社会提供良好服务,为每一个人的幸福与尊严提供良好的外部环境和制度保障。工资最好由市场自发地调节,即使市场给的工资低了,人的幸福与尊严也不会因此而下滑。市场不需要感恩,政府才需要感恩。人对政府一感恩,人的地位就下降,人的自由就减少,人的尊严就会被轻视。

背景: 沈阳查获 40 吨毒豆芽,工商、质监、农委等部门均称“不归我管”。

作者:五岳散人

《毒豆芽让溃败中的社会无话可说》

——我们的社会正在从底层开始溃败……为了保证自己可怜的机会,必须降低生产成本,利用各种手段也就成为了一种常态。而在另一方面,社会的上层建筑在各种领域中巧取豪夺已经成为了常态,也算是榜样力量的无穷。

背景:4 月 17 日,卡斯特罗撰文称赞古巴打破干部终身制、限制干部任期;次日,他在政府网站上正式确认,自己已辞去古巴共产党第一书记等领导职务。

作者:陶短房

《古巴:卡斯特罗的时代并没有结束》

——他只是不再站在广场上前阅兵,不再坐在主席台上发号施令,但这个国家却依旧是卡斯特罗的国家,只不过以往他们遵循卡斯特罗的不变,如今则遵循他的改变。与其说,如今在台前的劳尔,背后常浮现卡斯特罗“大帝”的影子,毋宁说劳尔就是卡斯特罗的影子。

更多精彩请登录经济观察网评论频道
www.eeo.com.cn

编辑:黄利明 e-mail:huangliming@eeo.com.cn | 美编:刘敏

天津新金融棋局 24
创新也是某种"试验",关键是不越过创新与风险的临界点


外储规模之辩 19
周小川直言,外储超出我国需要的合理水平

三一股价独立行贿风波 21
三一重工的股价迅速恢复,被认为企业品德无关投资

坤元系涉 PE 腐败魅影 22
问题公司及股东都未被追责,涉 PE 腐败成本低廉

巴菲特二世难题

■ 本报记者 赵娟 黄利明 北京报道



巴菲特的接班人选

Ajit Jain（阿吉特·贾因）
60 岁,生于印度,目前为伯克希尔再保险业务主管,印度理工学院毕业,获哈佛 MBA 学位,曾在麦肯锡从事保险业务管理工作。

Gregory Abel（格雷戈里·阿贝尔）
48 岁,于 2000 年加入伯克希尔,扩大中美能源业务。2008 年,接替索科尔接任首席执行官一职,索科尔请辞后为该公司董事会主席。

Matthew K. Rose（马修 K·罗斯）
51 岁,目前为 BNSF 铁路公司的 CEO,在 2008 年担任该职位的一年中,毕业于密苏里州立大学。

李路
45 岁,南京大学毕业,哥伦比亚大学博士。1997 年创办喜马拉雅资本管理公司并任董事长,管理风险创投基金及对冲基金。

清代帝王曾将传位诏书置密封锦匣中预先藏于乾清宫"正大光明"匾后。而寻觅 8 年之久,股神巴菲特的锦匣依然没有打开。

4 月 30 日,美国小镇奥马哈,将再度万人云集,迎来伯克希尔公司的年度股东大会。与往年轻松气氛所不同的是,81 岁高龄的"股神"巴菲特,将不得不考虑回答两个问题——索科尔是否存在内幕交易,谁又将成为巴菲特的接任者。

这缘起于一个连锁反应。3 月 28 日,因先于伯克希尔公司并购之前购入路博润公司获利 298 万美元而涉嫌内幕交易,伯克希尔董事会高管、前中美能源公司董事长大卫·索科尔递交辞职信;4 月 20 日,一位叫梅森·科比的伯克希尔股东以此起诉包括巴菲特本人、索科尔以及公司董事会其余成员在内的全体董事。

索科尔,曾经为巴菲特倚重,并一度被认为是巴菲特最有力的接班人竞争者,如今却陷入丑闻。一旦巴菲特离去,符合什么标准的人,将能接替巴菲特;接任者能否超越巴菲特,能否真正传承巴菲特的衣钵,谁能执掌这规模达 3700 多亿美元的庞大帝国?

8 年寻觅

索科尔辞职后,巴菲特亲自撰写公开信,陈述对路博润公司收购的交易过程,并没有因此谴责索科尔,也没有承认这是一个不可原谅的事实。

索科尔认为,这次应该彻底中止这种猜测了,自己也根本不知道谁在信封里的接班人名单上,也从来没有和巴菲特或者任何一个董事会成员讨论过接班人的事。

当然,信封中即便有索科尔的名字,他也未必知晓。

巴菲特从未表示过意欲退休。如果身体和思维能够保持,人们也乐意看到股神能工作到 100 岁。毕竟,投资如陈酒,愈老愈香。

但即便如此,早在 8 年前,巴菲特以及伯克希尔董事会已经在筹谋此事。2004 年 2 月致股东的信中,巴菲特第一次提及接任者问题——"董事会曾开会探讨了内部可能接替我的四位人选各自的优缺点"。

两年之后,伯克希尔选定了三位胜任 CEO 人选,而且就接替巴菲特的最终人选达成决议。但巴菲特指出,他们之中没有一人具备自己所独有的交叉性经验,这种经验恰恰使自己在商业和投资领域都能从容地作出正确的决策。

由此,巴菲特想到了分权之策——指定另一位人士专门负责有价证券的投资工作。

2007 年 2 月,巴菲特再次提出了候选人计划,由儿子霍华德·巴菲特接任董事长,一名首席执行官(CEO)接管伯克希尔超过 70%的经营业务;一名首席投资官(CIO)分管资本配置和投资组合。

当时,巴菲特在伯克希尔内部挑选了三位 CEO 候选人,并表示"如果今天晚上我去世,董事会明确知道由谁来接任。这三个人每个都比我要年轻得多。"但他坦言,在投资管理上的接替人选上准备就没有如此充分。

长期而言需要寻找其他人选——更年轻的人选,但这绝不是一件容易事。同年巴菲特曾表示已经确定了 4 个投资管理上的候选人。

这一考核至今已经有五年,期间经历了罕见的国际金融海啸。因此,伯克希尔的一位股东曾表示,大多数 2007 年曾被巴菲特纳入考虑名单的人,已在 2008 年至 2009 年市场萎靡的时候,被剔除于考虑之内。

2010 年,巴菲特明确将 39 岁的校友托德·库姆斯(Todd Combs)推上了投资经理一职,他为库姆斯安排了管理 30 亿美元的机会,主要负责股票,不限于投资形式,将此视为考察。

不过,巴菲特的计划也发生了改变,似乎已经不再期望寻找首席投资官。巴菲特最新的计划是,随着时间推移,如果能找到合适的人选,将增设 1-2 名投资经理的职务。

此前媒体曾热议巴菲特的另一个接班人是华裔对冲基金经理李路。一位熟识他的国内基金经理对李路评价极高,并认为如果李路的业绩长期可以维持,不排除他也是未来投资经理的人选。但去年托德·库姆斯接任投资经理一职时,一度传出其心生退意。

当然,目前最可能的接班人会是伯克希尔旗下最主要的再保险公司负责人阿吉特·贾因(Ajit Jain)。他在 1986 年加入伯克希尔,在印度长大。另外的两个人选为,格雷戈里·阿贝尔(Gregory Abel),中美能源控股公司的业务 CEO、董事会主席。马修 K·罗斯(Matthew K. RoseBNSF)铁路公司的 CEO。

不过今年 3 月份巴菲特接受 Bloomberg 采访时曾说:"如果他接受这个职位,会得到董事会支持,他为伯克希尔赚的钱比我多。"

巴菲特甚至说过这样一句话——如果查理·芒格、我以及阿吉特同在一条正沉没的船上并且只能救其中一人,那么请游向阿吉特。

难超越的股神

就在巴菲特第一时间宣布库姆斯入围后,媒体甚至找不到他的照片,伯克希尔的股价也一度因为这位新人而下跌。

不过,巴菲特却对他极度赞誉、维护有加,"他们中有几个人当初知道 1979 年加入的辛普森、以及 1959 年加入的芒格?我们的目标是寻找一个只有 2 岁后来一年夺得三个冠军的小马,而不是电影《奔腾年代》中曾经辉煌却已经 10 岁的老马。"

▶下转 22 版

双汇重组"冷藏"3 月 新轮下跌几率增大

■ 本报记者 赵娟 陈旭 北京报道

4 月 21 日一大早,持有双汇发展(000895.SZ)股票的基金们,终于在盘前的集合竞价阶段,看到了久违的大买单。9 点 25 分 10 秒,1123.76 万股,成交均价 60.13 元 / 股,成交额达到了 6.76 亿元。

这让兴业全球等重仓该股的基金们松了一口气。受伤的基金们大举"甩卖"双汇发展,共有 5 个机构席位卖出该股超过 2000 万股。接盘者中即有机构及私募。

但噩耗还在后边。次日,媒体爆出双汇发展隐瞒向经销商承诺和实际经营状况,如"在 5 月份之前未销售完的产品,都可以无条件退货,并且退货的产品损失,经销商不用承担",以及虚报实际产销数据等等,双汇发展在 4 月 22 日再度临时停牌。

另据知情人士透露,双汇发展重组事宜将被证监会先冷处理三个月,之后看数据情况与同行业公司相比对后,视变化多少再定夺是否批准。

重组先搁 3 月

4 月 15 日双汇发展公告将于 19 日复牌,这正是重仓它的基金公司们求之不得的,也是机构反复游说的结果。

对于复牌后的走势,机构一度会有五个跌停的猜想。这折磨着许多基金经理,并险些再度造成基民的恐慌。

4 月 19 日,双汇发展复牌首日即在集合竞价阶段被 80 多万手大单封在跌停板,股价报 70.15 元,成交量仅 749 万元。仅有一个机构席位幸运地卖出成交 748.5 万元,无机构席位买入。

20 日,双汇发展继续被大单封在跌停板上,成交 1.03 亿元。封于跌停的卖单 55 万手。前五名卖出席位均为机构席位,买入席位中依然以营业部席位为主力,但也出现两个机构席位,分别买入 3157 万元、902.9 万元。

数周前,双汇刚刚停牌之际,南方基金首席策略师杨德龙曾表示,"如果双汇跌破 60 元,一定会有人抢反弹。"果不其然,在 21 日开盘后,短时间内跌破 60 元 / 股的双汇被迅速拉起,并且一路震荡走高。

这样的走势,让重仓持有双汇的机构人士兴奋不已,某基金公司员工甚至在微博上忍不住调侃:"今天最大的悬念是,它会红吗?"

21 日,双汇发展股价报收 62.9 元 / 股,跌幅为 0.38%,成交量达 34 亿元,换手率列历史第二至 9.2%。共有 5 家机构席位狂卖,共计 13.3 亿元,约 2188 万股,最多的一家卖出 1031.8 万股。

联讯证券惠州演达大道营业部在 20 日买入 3987.29 万元,成为最大的买家。21 日,最大的买入席位来自光大证券深圳深南中路营业部,买入金额达 3.01 亿元,也有四家机构席位共计买入 7.14 亿元。

但他们都忽视一个隐含的陷阱。

4 月 19 日,双汇发展对瘦肉精核实情况进行公告:目前鲜冻品及肉制品日均发货量,已恢复至 2011 年 3 月上半月平均日发货量的 70%~80%;日回货款 9000 多万,恢复至 3 月上半月平均日回收款的 72%。

但据《每日经济新闻》报道称,近期双汇经销商销量下滑少则五成,多则八成,同时双汇还隐瞒了重要承诺——经销商在 5 月份之前未销售完的产品,可以无条件退货,且退货的产品损失不用经销商承担。

另据接近证监会的人士向本报透露,双汇发展重组事宜首先将冷处理三个月,之后再视情况而定。但该人士亦指出,由于双汇发展背景深厚,且当地政府力保,能否被否决尚不知晓。

上周,接受记者采访的基金公司大多表示市场会理性判断双汇的投资价值,但是北京一家券商资管部投资经理告诉记者:"我不认为双汇的股价会就此止跌反弹,机构操作是有止损点的,如果损失达到了标准,无论如何都会卖出,况且超限持有的并不是只有兴业,双汇的走势还难说企稳。"

买入与被套者

是谁在购买双汇?

本报从多渠道获悉,多家私募基金参与了 21 日大举购入双汇的行动。自今年 3 月 15 日双汇第一个跌停开始,就有原本持仓双汇的私募基金大举吸筹,并且在复牌后的几个交易日不断试图补仓。

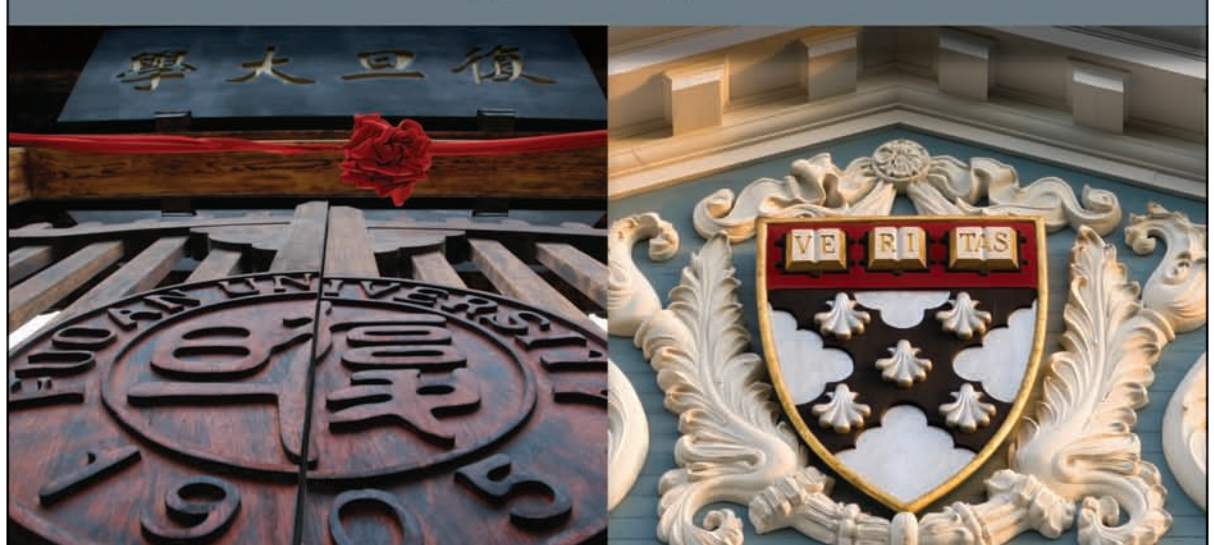
杨德龙表示,机构已经在重估食品饮料行业,双汇发展事件引发的对食品安全问题的担忧会带动整个食品饮料板块的估值下调 20%左右。

▶下转 22 版

哈佛商学院、复旦大学管理学院联袂推出

以服务创造竞争优势—中国课程

2011年5月29日—6月2日
哈佛中心（上海）,中国



本课程旨在帮助您有效地界定和规划企业的服务愿景和战略。分析"服务利润链",把握服务客户的真正价值;掌握"认同商数",培养员工和客户对企业的主人翁意识和忠诚度,帮助提高企业利润。中英文授课,案例讨论生动活泼,理论与实践紧密结合,帮助您洞悉中国及亚洲市场的无限潜力,以服务打造企业竞争优势。

敬请关注2011年相关课程:

专业服务公司发展战略—中国课程
本课程帮助您制定专业服务企业最佳战略。融洽客户关系,领导团队成长,保持高利润,打造世界一流专业服务企业。

赢利增长营销战略—中国课程
本课程通过探索全球领先营销实践,助您企业建立持久的竞争优势。

详情请洽:

复旦大学管理学院 SCHOOL OF MANAGEMENT FUDAN UNIVERSITY
复旦大学管理学院
高级管理人员发展中心国际部
刘欣
电话: +86-21-2501 1036
+86-21-2501 1031
邮件: IEDP@fudan.edu.cn
网站: www.fdsm.fudan.edu.cn/hbs

HARVARD BUSINESS SCHOOL EXECUTIVE EDUCATION
哈佛商学院
哈佛中心（上海）,中国
高管培训课程客户服务部
耿艳青
电话: +86-21-5012 1606
邮件: harvardchina@hbs.edu
网站: http://cn.exed.hbs.edu/

2010 年上市公司分红排名

公用最慷慨 地产最小气

■ 张勇 / 文

截至 4 月 21 日,包括 A、B 股在内的 2200 多家沪深两市上市公司已有 1831 家披露了 2010 年年报。在已经发布年报的公司中,共有 1622 家公司盈利,占比高达 88.59%。如此好的业绩,上市公司分红无疑成了投资者关心的问题。

Wind 数据统计显示,就目前来看,各行业分红总额均值为 188.84 亿元,股利支付率均值为 28.56%。

分红两极化

金融服务行业无疑是 2010 年最赚钱的行业,全行业实现净利润 7218.12 亿元,同时分红额度也最高,其次是采掘行业实现净利润 2087.95 亿元。

> 一个正常健康的市场,除了拥有融资、价格发现、资源配置等功能外,还有相当重要的投资功能

而从股利支付率来看,公用事业行业 2010 年共拿出净利润的 46.97%回报给投资者,无疑是最“慷慨”的行业;而最“小气”的行业是房地产,全行业净利润虽然较为靠前,但股利支付率却仅有 14.07%,不到平均值的一半。

与往年不同的是,上市公司分红出现了极端的情形。已经实施分红和已经发布分红预案的有 915 家公司,在高送转、高派现记录屡被刷新的同时,却有三成公司 2010 年“一毛不拔”,没有任何分红,剔除 ST 公司外,其中竟有 110 家“铁公鸡”在过去五年没有一次现金分红。

而在我们排除的 2008-2010 年三年中股利支付率最好的前 20 家上市公司中,大盘蓝筹股及业绩优异的公司不在少数,例如 2010 年的宗申动力,2009 年的宝钛股份以及 2008 年的中国铝业、中国平安等。

而后 20 名公司则相对复杂,较之不分红的上市公司而言,它们还是向投资者进行了一定比例的分配,但与其盈利相较而言,显得较为吝啬,这或许有公司自身的考虑,也可能是公司治理的问题。

再融资需求对分红的意义

有意思的是,最“小气”的房地产行业却同时也是唯一难以获得再融资机会的行业,由于分红是再融资的门槛之一,失去再融资机会的房地产行业也似乎最缺乏分红动力。

2008 年 8 月,中国证监会出台了《关于修改上市公司现金分红若干规定的决定》规定:上市公司想要融资必须不低于利润 30%的分红。

而在此之前,证监会曾坦率承认:“证监会曾对上市公司现金分红整体状况进行了研究分析,注意到部分上市公司现金分红缺乏持续性、稳定性的长期制度安排,现金分红政策的执行缺乏透明度。”

因此从 2009 年开始,分红被上升到更加重要的地位,受到各家上市公司的重视。但 2010 年 4 月份以来的地产行业调控,使得本来对融资有着巨大渴望的房地产公司陷入全行业的融资困境,证监会至今尚未对地产公司的再融资松口。

不少地产类上市公司负责人都对本报表示,“分红水平下降一方面是因为我们对未来形势的预估不够乐观,留存利润以备资金上的需求,另外也的确是因为没有再融资的希望之后,分红的动力也下降了很多。”

持续分红带来的投资价值

分红水平是资本市场成熟与否的标志。一个正常健康的市场,除了拥有融资、价格发现、资源配置等功能外,还有相当重要的投资功能。

而投资也有两种方式,一种是投资者低买高卖获取差价,这多属于短期投资;另一种是长期稳定投资获取分红回报。而后者对于前者来说,是更为持续可靠的一种投资方式。

业内人士指出,现金分红既可以清晰地反映出一家公司的经营水平和业绩质地,也是股市长期投资的基础。上市公司分红使投资者获得的分红收益将具有可预见性,在一定程度上可以强化投资者对持股公司进行长期投资的理念,减少仅仅为赚取差价而进行投资的行为,逐渐培养资本市场的价值投资者。

在西方成熟市场,上市公司均有着透明的股利政策和长期的分红措施。多数公司一般都有事先确定的目标分红金额或分红率,即便公司当期盈利降低甚至亏损,公司也力争保持既定股利政策。通用汽车、可口可乐、美国铝业等股票数十年来保持一定数额的派现,其股票被兼项固定收益和成长价值的投资者长期持有。

在“金砖国家”中的巴西,该国公司法要求股份公司必须在其公司章程中规定每年拿出一定比例的盈余进行现金分红,且比例不得低于盈余的 25%。哥伦比亚、委内瑞拉等国的公司法也要求股份公司每年必须拿出一定比例的盈余进行现金分红。



2010 年全行业净利润及分红情况一览(申万一级行业分类)

序号	行业名称	全行业净利润合计(万元)	分红总额(万元)	全行业股利支付率(%)
1	金融服务	72181197.30	22355621.09	30.97
2	采掘	20879478.00	8695044.97	41.64
3	化工	9454402.64	2400609.47	25.39
4	交通运输	5929759.87	1000652.51	16.88
5	机械设备	5015834.92	1462961.54	29.17
6	房地产	4258712.47	599257.34	14.07
7	建筑建材	4212355.93	879075.31	20.87
8	交运设备	4010217.50	852647.32	21.26
9	黑色金属	2181247.00	851874.39	39.05
10	医药生物	2139859.27	682161.06	31.88
11	有色金属	1971495.78	498109.02	25.27
12	食品饮料	1936953.36	677741.38	34.99
13	公用事业	1617403.97	759644.12	46.97
14	家用电器	1385315.97	241234.77	17.41
15	商业贸易	1243315.24	249787.18	20.09
16	信息设备	946140.43	271297.59	28.67
17	信息服务	936904.04	283700.00	30.28
18	电子元器件	743229.46	238823.94	32.13
19	纺织服装	533227.65	117235.79	21.99
20	轻工制造	366284.22	142667.16	38.95
21	综合	288017.42	55126.83	19.14
22	农林牧渔	220881.73	67072.16	30.37
23	餐饮旅游	129935.12	51157.60	39.37

一、评级说明:

以上市公司年报数据中的净利润总额、分红总额为基础,计算出行业及各公司的股利支付率。

行业划分以申银万国一级行业分类,共 23 个行业;公司排名选取 2008、2009、2010 年三年数据进行排名,剔除不分红的公司之外,提取前 20 名与后 20 名。

二、指标说明:

股利支付率是指净收益中股利所占的比重,它反映公司的股利分配政策和股利支付能力。

其计算公式为:

股利支付率 = 每股股利 ÷ 每股盈余 × 100%

或 = 股利总额 ÷ 净利润总额 × 100%

2010 年年报数据截止至 2010 年 4 月 22 日。

免责声明:

本文所载的全部内容是本报及 WIND 基于公开数据及信息资料遴选、分析后形成,只提供给读者做参考之用,并不构成对读者的投资建议。本报及 WIND 认为本文所载内容及观点客观公正,但不担保其内容的准确性或完整性。由于本文所载的相关排名因选取的权重不同会有不同结果,读者不应单纯依靠本文而取代个人的独立判断。对于因使用、引用、参考本文内容而导致的投资损失、风险及纠纷,本报及 WIND 不负任何责任。特此声明!

上市公司股利支付率

2008 年

红利支付前 20 名

序号	代码	简称	分红总额(万元)	净利润(万元)	股利支付率(%)
1	601600.SH	中国铝业	70327.33704	922.8	7621.08
2	600510.SH	黑牡丹	3977.6135	367.238859	1083.11
3	002181.SZ	粤传媒	1050.485592	98.292857	1068.73
4	600236.SH	桂冠电力	19238.60263	3096.801563	621.24
5	002077.SZ	大港股份	1260	224.995439	560.01
6	000539.SZ	粤电力 A	15956.424	2898.124	550.58
7	600975.SH	新五丰	3425.26338	813.604331	421.00
8	600408.SH	安泰集团	4239	1211.555047	349.88
9	600839.SH	四川长虹	9491.05709	3111.651748	305.02
10	600886.SH	国投电力	32271.62708	12412.76676	259.99
11	000627.SZ	天茂集团	2030.384799	814.205981	249.37
12	600265.SH	景谷林业	2076.8	869.924313	238.73
13	600539.SH	狮头股份	460	197.472798	232.94
14	000978.SZ	桂林旅游	5310	2315.288432	229.35
15	600070.SH	浙江富润	1406.7576	614.225709	229.03
16	600126.SH	杭钢股份	8389.3875	3671.774056	228.48
17	600235.SH	民丰特纸	2634	1181.138846	223.01
18	600255.SH	鑫科材料	2247.5	1011.562155	222.18
19	601318.SH	中国平安	146901.0667	66200	221.90
20	000695.SZ	滨海能源	444.295078	203.152843	218.70

红利支付后 20 名

序号	代码	简称	分红总额(万元)	净利润(万元)	股利支付率(%)
1	600718.SH	东软集团	1311.532313	49077.89	2.67
2	000836.SZ	鑫茂科技	736.527312	23258.89996	3.17
3	002092.SZ	中泰化学	536.86	12199.19867	4.40
4	600320.SH	振华重工	11482.30891	255106.3379	4.50
5	000159.SZ	国际实业	721.708941	14932.69146	4.83
6	600963.SH	岳阳纸业	652.20011	13303.35704	4.90
7	600169.SH	太原重工	2233.862125	45237.08796	4.94
8	600162.SH	香江控股	1059.051888	21074.37837	5.03
9	600202.SH	哈空调	1597.2528	31486.33947	5.07
10	600337.SH	美克股份	331.892613	6263.59902	5.30
11	600978.SH	宜华木业	1004.662718	18470.45081	5.44
12	000338.SZ	潍柴动力	10829.59388	193134.6571	5.61
13	600078.SH	澄星股份	651.471092	11558.79381	5.64
14	002122.SZ	天马股份	2970	51761.72991	5.74
15	000617.SZ	石油济柴	599.04	10426.42967	5.75
16	600811.SH	东方集团	1923.23697	32046.42166	6.00
17	600328.SH	兰太实业	359.11803	5978.551409	6.01
18	000937.SZ	冀中能源	11819.288	196406.9322	6.02
19	002205.SZ	国统股份	320	5228.301174	6.12
20	600508.SH	上海能源	7227.18	111222.5375	6.50

2009 年

红利支付前 20 名

序号	代码	简称	分红总额(万元)	净利润(万元)	股利支付率(%)
1	002008.SZ	大族激光	3481.322	302.452681	1151.03
2	600110.SH	中科英华	4065.248388	615.684458	660.28
3	600456.SH	宝钛股份	10756.6425	1642.615895	654.85
4	000525.SZ	红太阳	1401.19421	361.902718	387.17
5	600584.SH	长电科技	7451.84	2319.485419	321.27
6	600189.SH	吉林森工	3105	1158.697738	267.97
7	000534.SZ	万泽股份	3826.66644	1442.140258	265.35
8	002036.SZ	宜科科技	2022.489	778.203672	259.89
9	000815.SZ	美利纸业	1742.4	812.942934	214.33
10	002017.SZ	东信和平	5956.87512	3138.513074	189.80
11	002182.SZ	云海金属	960	506.620719	189.49
12	002175.SZ	广陆数测	853.98288	456.402467	187.11
13	600459.SH	贵研铂业	1620.1575	912.440366	177.56
14	002196.SZ	方正电机	771.5	439.126486	175.69
15	600965.SH	福成五丰	838.209711	486.350546	172.35
16	600791.SH	京能置业	2717.28	1588.312127	171.08
17	601958.SH	金钼股份	80665.11	54948.12493	146.80
18	601003.SH	柳钢股份	38441.898	27021.79571	142.26
19	600158.SH	中体产业	6830.238733	5097.687129	133.99
20	000978.SZ	桂林旅游	4432	3380.708023	131.10

红利支付后 20 名

序号	代码	简称	分红总额(万元)	净利润(万元)	股利支付率(%)
1	002205.SZ	国统股份	100	5166.99391	1.94
2	000635.SZ	英力特	177.061132	4776.475771	3.71
3	002118.SZ	紫鑫药业	279.54522	6107.875408	4.58
4	000514.SZ	渝开发	760.7251392	15523.88018	4.90
5	600104.SH	上海汽车	32774.77369	659193.298	4.97
6	600196.SH	复星医药	12695.94909	249820.1836	5.08
7	002122.SZ	天马股份	2970	55372.41028	5.36
8	600316.SH	洪都航空	1058.4	19656.21336	5.38
9	600674.SH	川投能源	932.921505	17172.73223	5.43
10	000655.SZ	金岭矿业	1190.68046	21700.75777	5.49
11	600582.SH	天地科技	4046.4	70802.63936	5.72
12	000671.SZ	阳光城	1055.260918	18136.96094	5.82
13	600308.SH	华泰股份	6486.45233	109485.1834	5.92
14	000918.SZ	嘉凯城	7216.766	119688.4489	6.03
15	600496.SH	精工钢构	1161	19220.0582	6.04
16	000011.SZ	深物业 A	606.815076	9693.395102	6.26
17	002291.SZ	星期六	752.5	11381.61469	6.61
18	000060.SZ	中金岭南	2866.6176	41422.69425	6.92
19	002221.SZ	东华能源	266.4	3842.115963	6.93
20	600256.SH	广汇股份	3810.66948	53740.3189	7.09

2010 年

红利支付前 20 名

序号	代码	简称	分红总额(万元)	净利润(万元)	股利支付率(%)
1	600456.SH	宝钛股份	4302.657	345.692493	1244.65
2	600232.SH	金鹰股份	3647.18544	1015.445167	359.17
3	002246.SZ	北化股份	5936.73072	2163.696351	274.38
4	600099.SH	林海股份	876.48	328.832753	266.54
5	000600.SZ	建投能源	2740.980363	1037.664162	264.15
6	002352.SZ	鼎泰新材	5448.1546	2375.724677	229.33
7	000534.SZ	万泽股份	2551.11096	1254.407939	203.37
8	002017.SZ	东信和平	5956.87512	3262.61969	182.58
9	600087.SH	长航油运	1610.66067	883.458211	182.31
10	600361.SH	华联综超	9987.11877	5505.206034	181.41
11	600764.SH	中电广通	659.453968	379.377967	173.83
12	002426.SZ	胜利精密	23023.575	13895.80304	165.69
13	002365.SZ	永安药业	7480	4610.694092	162.23
14	600398.SH	凯诺科技	12932.08156	8614.910759	150.11
15	002076.SZ	雪莱特	1842.70676	1236.161838	149.07
16	002351.SZ	漫步者	13230	9691.129214	136.52
17	002369.SZ	卓翼科技	10000	7395.139223	135.22
18	002520.SZ	日发数码	6400	4942.102153	129.50
19	002412.SZ	汉森制药	7400	6202.11511	119.31
20	001696.SZ	宗申动力	40842.18612	34474.77188	118.47

红利支付后 20 名

序号	代码	简称	分红总额(万元)	净利润(万元)	股利支付率(%)
1	000623.SZ	吉林敖东	1720.07391	123765.6466	1.39
2	000159.SZ	国际实业	1924.557176	64998.92715	2.96
3	600736.SH	苏州高新	1057.8816	31302.04647	3.38
4	000679.SZ	大连友谊	950.4	24883.17022	3.82
5	000425.SZ	徐工机械	12376.54892	292609.2014	4.23
6	002108.SZ	沧州明珠	502.758	11606.39462	4.33
7	000060.SZ	中金岭南	3173.7552	70700.76921	4.49
8	600231.SH	凌钢股份	3216.0088	59626.25959	5.39
9	000861.SZ	海印股份	1476.566898	25788.23787	5.73
10	000507.SZ	珠海港	1207.49097	20823.68987	5.80
11	002310.SZ	东方园林	1502.439	25800.61834	5.82
12	000850.SZ	华茂股份	2138.97402	36003.16626	5.94
13	600382.SH	广东明珠	1025.2398	17223.48543	5.95
14	002126.SZ	银轮股份	800	13058.07655	6.13
15	000069.SZ	华侨城 A	18644.86812	303945.6391	6.13
16	002030.SZ	达安基因	346.70592	5645.272842	6.14
17	600169.SH	太原重工	4039.925	65177.58789	6.20
18	002097.SZ	山河智能	1261.35	20296.49676	6.21
19	600690.SH	青岛海尔	13399.6177	203459.4666	6.59
20	000009.SZ	中国宝安	2181.501058	32547.60834	6.70

制表:张勇 Wind 资讯

外储规模之辩：3万亿美元后如何刹车？

■ 本报记者 欧阳晓红 北京报道

面对庞大的外汇储备余额，中国央行终于开口了。

4月18日晚间，央行行长周小川直言，外储超出我国需要的合理水平，由此导致市场流动性过多，亦增加央行对冲工作的压力。

同一天，美国标普公司宣布，将美国长期主权信用前景展望评级从“稳定”降至“负面”，意味着未来6至12个月内美国的主权评级或被调降。

这或许暗示，左右为难的央行已到了需要拿出“治本”之策勇气的时机，即允许人民币自由浮动吗？

4月21日，瑞穗证券大中华区首席经济学家沈建光说，是时候改变“治标不治本”应对策略了。看到央行对外储膨胀的担忧，相信汇改进程会加快，尽快让人民币汇率实现市场认可的均衡水平。

其实，“中国外储早就超过适度规模，过6000亿美元时就在讨论。当前的应对之策首先是管住增量，而存量则尽可能实现保值资值，但现在两方面都很难做到。”中国建行高级研究员赵庆明说。

不过，“或承受人民币升值带来的短期剧痛，或未来接受巨额外汇储备大幅缩水的惨痛现实”央行做出两害相权取其轻的决策并非易事。

变数

某种决策时机的来临可能是因为在这一时点发生的诸多变数。

没有人会想到标普会下调美国主权信用评级展望，市场一直认为流动性与安全性最强的资产便是美国国债，也因此，美国国债成为中国外储投资组合中的权重资产。据中国社科院世经政所国际金融室副主任张明统计，外储资产构成中，逾九成投资于债券，近七成投资于国债。

如此，中国投资美国国债是否存在安全隐忧？4月20日，外交部发言人表示，美国国债是美国政府的信用反映，是美国国内和国际机构投资者的重要投资品种，希望美国政府切实采取负责任的政策措施，保障投资者的利益。依据美国财政部最新数据，截至2011年2月底，中国投资者投资的美国国债为1.15万亿美元。

张明认为，标准普尔之所以首次下调美国主权信用评级将严重损害持有美国国债的债权人利益。

但是中国又不得不持续买入美国国债，虽然美国财政部数据显示，中国已连续四个月减持美国国债（自去年10月至今年2月，共计减持212亿美元），可赵庆明直言，仍然是“躲猫猫”罢了，表面上减持，实质可能还是增持。

张明估算，若考虑中国央行通过伦敦、香港等离岸中心购入的美国国债，目前中国外储持有美国国债规模约为1.3万亿~1.5万亿美元，占中国外储的比重高达43%~49%。总体上，中国外储的近2/3投资于美元资产。

另外的变数是，一贯主张资本自由流动的国际货币基金组织（IMF）数十年来首次表态支持资本管制。因为其看到了资本跨境流动对新兴市场国家金融体系的冲击，担心引发新一轮新兴市场经济体金融危机。

据张明观察，始于2009年第三季度至今的第三次大规模资本流入，与前两次相比，波动性更强。IMF的测算显示，第三次资本流入中，资本组合投资占比48%，高于前两次的40%与17%。实际上，对于第三次的大规模资本流入，中国亦未能“脱干系”。细观2009年下半年至今的外储增量，远远超过此前的增速；这其中除“双顺差”之外，涵盖一定“热钱”因素。

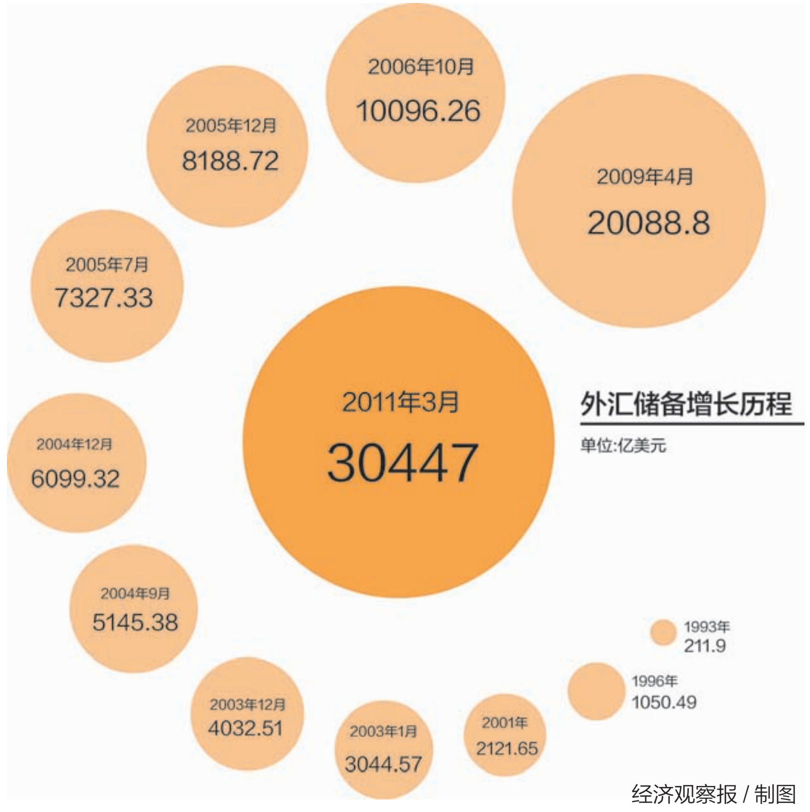
虽然外管局发布的跨境资金流动监测报告显示，2001年至2010年10年间的热钱流入规模为2890亿美元，年均流入近250亿美元；似乎中国并无热钱之忧，但包括张明在内的一些专家均认为，监测报告中未包括通过贸易领域转移定价可能流入的热钱规模。“实际热钱流入规模或明显高于外管局的估算。”

可以看到的数据是，今年第一季度中国外储增长近2000亿美元，除贸易顺差、FDI流入、主要货币汇率变动造成的估值效应之外，约一半的外储增量无法解释。

赵庆明认为，这其中应该约有500亿美元左右的投资收益和汇兑收益；央行研究生部学术委员、博士生导师吴念鲁也持同样观点，他说外储中的投资收益占比不小。据接近外管局外汇业务中心人士透露，中国外储总投资收益率在3%左右，按照3万亿美元基数计算，投资收益应为1000亿美元。

“虽说外储经营表现不错，但可能很难覆盖国内资金成本和美国的通胀率。”赵庆明说。

因此，在“腹背受敌”的情况下，中国外储往前走——或将遭受面值大幅缩水；维持现状——为抑制外汇占款增长过快，又不得不忍受国内冲销成本的不断上升；与此同时，IMF关于资本管制一词暗示大规模资本流动的可能风险。



经济观察报 / 制图

膨胀路径

回眸中国外储膨胀之路，业界一致看法是“双顺差”以及汇改之后的人民币升值预期乃是中国外储快速增加的主要因素。

在上世纪90年代，中国的外储增长颇为缓慢，如1993年全年仅增10.6亿美元，1994年增长264.59亿美元；进入21世纪，尤其汇改之后，外储增长明显加速。从2006年10月外储突破1万亿美元至2009年6月的2万亿美元再到2011年的3万亿美元，时间跨度不过5年；但当1996年11月外储首次突破1000亿美元时，却用了5年时间才翻一番达2000亿。

从1994年到现在，中国对外贸易维持了长达十多年的顺差，2010年中国外贸顺差为1831亿美元。而最近海关总署数据显示，6年来，中国首次出现季度贸易逆差——2011年一季度贸易逆差为10.2亿美元。

按照此前“贸易顺差——人民币升值——外储增长”的逻辑，首季贸易逆差是否意味升值压力减小，从而外储增速也会相应放缓呢？

赵庆明并不如此认为。他说，海关公布的贸易逆差是商品流，但与此相关的外汇收支即资金流仍可能是顺差。其逻辑是，海关公布的商品流数据与资金流并不必然匹配，主要因素是很多贸易都在跨国公司内部实现，本着利益最大化考虑，当其进行跨国支付时，可能提前支付，也可能延期付款，其目的在于获取人民币升值及利息收益，这两部分收益合计超过5%，而跨国公司本身的销售利润不高，这块息差和升值收益非常可观。

一个不容忽视的细节是，在过去7年里，人民币对美元中间价自2003年1月的8.2766升至今年4月21日的6.5228，升幅26.8%。

一位央行前货币委员会委员称，中国的外储积累越多，遭受的损失就越大。因为“躲不开”美元贬值和美元购买力下降带来的资本损失。他撰文指出，在不引发政治和金融问题的前提下大幅度减少现有外汇储备存量，似乎为时已晚；但中国目前至少应该停止外储的增量；允许人民币自由浮动，并保留必要时进行干预的权利。

“应该管好外储存量卡住增量。”赵庆明说，“但这两方面似乎成效都不大。”

策略

其实，“为抑制外储过快膨胀，中国央行之前实施的政策工具，效果并不明显。”沈建光说。他解释称要“标本兼治”，不只是单方面运用货币工具。而诸多变数骤然发生的情况之下，现在应该是战略调整的最佳时间窗口。

在张明看来，外汇储备的累积最终还是加剧了国内流动性过剩，并造成国内物价与资产价格的轮涨，以及影响宏观经济与金融市场稳定。

“如何管理短期国际资本流入，是中国政府目前面临的一大重要挑战。”张明说。他认为，外储增长所形成的外汇占款，业已成为央行发行基础货币的主要渠道。

沈建光认为，不妨找一种治本的解决之策。他感觉无论是周小川的表态还是商务部的近期姿态，都透露出中国欲加快结束外储膨胀的信号，但这需要一种配套的解决方案。如果人民币可兑换的话，就无需储备美元；这其中有四个环节：资本管制开放、人民币海外流通、汇率浮动、利率市场化等相辅相成的要素。

不过，赵庆明分析，目前既有抑制外储增加的有利因素，也有不利因素。有利方面是，调整结构，促进贸易平衡，如鼓励进口；对外投资宽松，让企业走出去；治理热钱与房地产调控等。

不利方面，如加息与信贷规模的管制，加息吸引资本流入；另外，有实力的房地产商在国内信贷抽紧的情况下，大量利用外资，这在一季度的国际收支报告中已有体现；此外是人民币跨境支付，主要是流出，单边性很强，人民币替代了进口付汇，相应地减少了外汇资金的使用外汇。

其实，过去一年来，除央行多次运作货币工具间接抑制外储增长——对冲外汇占款、回收流动性之外；外管局也是不余遗力“围剿”跨境资本的流入。比如，近期力度最大的一次新政是3月30日下发《关于进一步加强外汇业务管理有关问题的通知》，严控银行结售汇综合头寸管理，并调低2011年度境内金融机构短期外债指标总规模，等于从源头上掌控跨境资本的流向。

“当下给外储消肿的解决之策是，平衡国际贸易收支之外，消除人民币升值预期，尽早让汇率水平均衡市场化。”沈建光认为。



社保、险资投资对决起底

■ 本报记者 欧阳晓红 北京报道

随着 2010 年上市公司年报披露进入尾声，社保基金和保险资金在过去一年的投资布局也正在起底。

据披露的社保基金重仓股显示，去年第四季度它比较青睐机械设备、医药生物、商业贸易等三大行业；而高科技产业以及农业和材料资源类股票在去年第四季度成为了保险资金股票版图的重要元素。

在加仓、调仓可能是社保基金与保险资金共同关键词的 2011 年，他们将遵循怎样一条投资路线图呢？

社保投资路线图

“随着社保基金资产占股票市场市值的比例不断扩大，影响社保基金收益高低的因素将逐步由投资策略和技巧转变为股票市场的发展水平。”社保基金方面表示。

数据显示，截至 2010 年底，社保基金管理规模已达 8568 亿元。2011 年年底或将接近 1 万亿元，到 2015 年有望达到 1.5 万亿元；按照最高比例 30%进行权益类投资计算，以成本法计算，年底社保基金可入市规模将达到 3000 亿元左右。

现在，经历了 2010 年资本市场的跌宕起伏，两支投资国家队将整装待发。作为市场投资风向标的他们将遵循怎样一条投资路线图呢？或许从其过往的投资表现中，业界能从中看出些许端倪。

在沪深两市截至今年 2 月 14 日的 64 家公司披露之年报中，共有 5 家社保基金组合出现在 6 只个股前十大流通股东中，数据显示，社保基金最爱食品饮料等大消费概念股，如方大炭素、大元股份、圣农发展等。

此外，社保基金最青睐中小盘股的“大红包”，即追捧小盘高送转股。统计显示，其增仓和新进的重仓股中，2010 年分配预案每 10 股转或送 5 股以上的个股有 11 只，如杰瑞股份、豫金刚石、恒星科技等

截至 3 月 25 日公布年报的 768 家公司中，社保基金去年第四季度增持了 22 家公司的股票。其主要投资方向以医药、消费类为主，如增持健康元 1829.99 万股、增持双鹭药业 819.05 万股及增持成商集团 110.36 万股等。

其时，社保基金还新建仓 44 家公司，其中 11 家建仓公司均为机械设备，且新进股票 500 万股以上。但亦退出了 41 只个股。就行业而言，社保基金去年末主要持仓医药生物、机械设备、家用电器、交运设备和商业贸易 5 个行业，且持仓市值超过 10 亿元。

在截至 4 月 13 日，沪深两市 1487 家公司披露的年报中，去年四季度社保基金进入 206 家公司的前十大流通股东名单，累计持股数量为 17.88 亿股，持股市值约 308.12 亿元

就披露的社保基金重仓股而言，“机械设备、医药生物、商业贸易”等三大行业的个股在去年第四季度受到社保基金投资追捧。包括交通运输行业的铁龙物流受社保基金 101、604 组合的青睐，分别加仓 1272 万股、799 万亿股。

实际上，对照社保基金的投资目标原则——视经济增长成果为养老金投资收益的根本来源，因促进经济发展有利于养老金的积累，就投资战略而言，医药生物、商业贸易、交运设备等行业无疑是社保基金投资的必选行业。

但与此同时，社保基金也得考虑投资战术的主动调整，规避投资风险，并及时把握盈利时机。

不久前，社保基金理事长戴相龙曾表示，去年 7 至 8 月份，抓住市场下行时机，陆续追加股票投资，效果良好。

戴相龙还透露，去年社保基金实现投资收益 321 亿元，投资收益率 4.22%。截至去年底，社保基金会管理的基金总规模共 8568 亿元，比上年增加 802 亿元，增长 10.32%。

业界人士分析，这显示 2010 年投资总额为 7606 亿，如果按照 30%计，入市资金约 2281 亿（成本法），或还将有 718 亿的增仓空间。

“这很正常，投资逻辑上，如果社保基金去年底大幅减仓之后，按照其反向的纪律性再平衡操作法则，截至去年末，沪指整体跌幅达 14.31%，市值缩水的情况下，社保基金就该择机逐渐加仓了。”4 月 20 日，一位社保基金接近人士说。

但值得注意的是，近日社保基金在港抛售银行机械股，其在一个月之内 5 次减持银行、机械行业等龙头股。分析人士认为，这反映社保基金对银行资产质量及机械行业盈利高增长可持续性的担忧。

> “机械设备、医药生物、商业贸易”等三大行业的个股在去年第四季度受到社保基金投资追捧

险资的股票版图

保险资金平均负债期限与社保基金大致相同，为 15 年至 20 年，那么，双方的投资偏好是否一致？

数据显示，保险资金去年四季度演绎了这样一条投资路线：“金融保险业 + 高新技术 + 传统产业”。金融保险、信息技术、农业物资、金属材料等高科技产业以及农业和材料资源类股票成为了保险资金股票版图的重要元素。

截至 3 月 3 日的数据显示，保险资金重仓股资金 56.97 亿元，其在去年四季度重仓的 37 只股票中，新增重仓股 12 只，补仓 12 只股票，同时对三季度重仓的 4 只股票——恒星科技、芭田股份、中弘地产和横店东磁进行了减持。

4 月 21 日的 Wind 统计数据还表明，一向看好金融股的中国人寿分红—个人分红、中国人寿传统—普通保险产品大幅减持光大银行，分别由上期的占流通股 12.29%、3.07%减至 6.14%和 1.88%。

其实，银行、保险类历来都是保险资金的首选。一位中国人寿资产管理公司人士说，2011 年，市场唱主角将是蓝筹大盘股，低估值的银行股是其不二选择。

正如截至 2011 年 3 月 31 日，工商银行的前十大流通股东中，险资就占据六大席位。不仅于此，中国平安人寿－传统－普通保险产品较上期新进 73657.33 万股；中国人寿－分红－个人分红－005L－FH002 沪新进 2474.99 万股。

但保监会最新数据表示，截至今年 2 月底，保险资金运用余额为 48270.57 亿元，同比增长 27.09%，环比增幅为 2.62%。其中，投资总额为 33671.44 亿元，同比增长 24.12%，环比增长 0.73%。2 月份股票投资占比环比略增 0.35 个百分点，这或许显示出险资开始“加仓”的迹象。

提及 2011 年的投资策略，中国人寿副总裁刘家德公开表示，由于市场仍未走出震荡格局，将视权益类投资比例，根据市场的发展和变化加以调整。

而中国平安副首席投资执行官陈德贤则看好 2011 年的投资机会。近日，他表示虽然目前股市还处一个波动区间，但 A 股过了该波段之后，仍会提供不少的机会。

不过，在主力资金“加仓”的投资主题之下，不少保险资金还存有困惑。一位泰康资产人士表示倾向于偏悲观、保守。因为市场的不利因素较明显，如一季度商品库存价格提升，企业利润下降，持续货币政策从紧效果或将反映出来，从而压制市场估值，未来二季度不太乐观；而好的一面是目前市场流动性充足；投资主体比较活跃。

但该人士也不想错过投资机会。他说，现在的策略是保持基本仓位，跟踪热点板块，见好就买一些。下一波行情可能是消费股即将启动。届时，可能会从超配的银行股向消费类转板，如前期跌幅较大的零售、百货等个股。

“虽然无从判断趋势，但跟着感觉走吧，就在 3000 点的中枢位置‘上下求索’寻找价值个股。”上述泰康资产人士说。

“影子银行”对策银监会狠招
地方融资平台暗道筹钱

■ 本报记者 胡蓉萍 北京、杭州报道

收紧地方融资平台贷款（下称平台贷）的监管措施风声鹤唳，但这也无法阻挡融资平台和银行们逐利的步伐。

近日，银监会再次就收紧平台贷下发通知，但经过数月的摸索，商业银行尤其是有放贷冲动的分行层面已经和地方融资平台公司“精诚合作”，“探索”出了一系列的“暗道”，如借力影子银行、以保障房建设之名和质押远期信用证等，为地方融资平台获得资金支持。

银监会：降旧控新

银监会近日发布《关于切实做好 2011 年地方政府融资平台贷款风险监管工作的通知》，要求各家银行加强地方融资平台贷款管理、推进存量平台贷款整改、强化其规制约束、统一现场检查、严格监测“整改为一般公司类贷款”的风险、加大问责处罚力度等。

“有关名单及风险情况要按季度报给银监局。”某大行相关业务部门人士表示。各家银行被要求设立“名单制”管理系统，系统至少包括融资平台基本情况、授信、贷款期限结构、投向、风险定性和还款来源。

与此同时，地方融资平台的审批权限也收归总行，分支行则仅仅负责前台营销和贷后管理。银监会还同时要求各行推进存量平台贷款的资产保全和风险化解工作。

一家银行沿海地区的分行人士表示：“要求我们到期的平台贷，一律不得展期和借新还旧。”

银监会还要求加强地方融资平台的拨备约束和资本约束。各银行被要求地方融资平台贷款的拨备覆盖率和贷款拨备率均不得低于贷款拨备的平均水平，没有补足的要尽快补足，其间应对资本进行相应扣减。与此同时，针对全覆盖、基本覆盖、半覆盖和无覆盖平台贷款，自 2011 年一季度起要做到分别按照 100%、140%、250%和 300%计算贷款风险权重。

借力“影子银行”

上有政策、下有对策。就在银监会严格控制地方融资平台贷款之时，一些优质地方融资平台依然受到银行青睐，很多银行尤其是有贷款冲动的分行层面已经在想各种方法来规避监管。

建设银行网上公开信息显示，3 月 31 日该行发行的共 4 款利得盈信托贷款型理财产品中，共有三款产品募集资金最终转道信托公司，以信托贷款名义投向地方融资平台，其中 14、15 期产品均投向贵州高速公路开发总公司，合计规模为 5 亿元。此外，国元信托发起、工商银行代销的皖江城市带系列产品之铜陵市新城区建设投资有限责任公司特定资产受益权投资信托产品。

大杨创世 2010 年年报显示，其在 2010 年就购买 5000 万华信单独资金信托理财产品。根据华信信托公布的产品概况，该信托资金以股权投资、权益投资、贷款、其他债权等单一或组合方式运用于辽宁省区域内符合受托人资金运用条件的基础设施建设项目或物流、旅游、服务等各行业中具有较好成长性、收益稳定的企业或项目。

除此之外，地方融资平台的融资暗道还有委托贷款的方式。丰台区就曾获得 20 亿委托贷款，用于满足区政府投资项目资金需求，推进北京城南建设。对此，丰台区财政局相关人士还表示“委托贷款是丰台区破解融资难题的一项重要措施”。

“其实，现在流动性挺充裕的，地方融资平台常常去找当地的大企业要求他们贷款给平台，中间银行就是充当了委托贷款行的角色。这里面，不乏有地方政府行政命令和地方国企之间的博弈在。”某大行江苏分行相关业务部门人士表示。

一位接近监管层人士表示：“这属于央企的自有资金还是向银行贷款的资金，就不得而知了。银行在其中有多大作用不得而知。”

暗道套贷

根据银监会的相关规定，平台类客户的新增贷款，必须符合《中华人民共和国公路法》、《国务院关于加强国有土地资产管理的通知》，这其中包含有偿还能力的公租房、廉租房、棚户区改造，属国务院核准或审批的重大项目以及国家另有规定等条件。

> 一些优质地方融资平台依然受到银行青睐，很多银行已经在想各种方法来规避监管

保障房融资平台成了唯一申贷通道的情况下，地方政府各显神通，以保障房名义试图套取贷款。

另外还有一种新的方法。一家大行某沿海分行知情人士告诉本报，目前该行正在考虑用远期信用证质押来帮助地方融资平台套取贷款。

远期信用证是指开证行或付款行收到信用证的单据时，在规定期限内履行付款义务的信用证，是银行（即开证行）依照进口商（即开证申请人）的要求和指示，对出口商（即受益人）发出的、授权出口商签发以银行或进口商为付款人的远期汇票，保证在交来符合信用证条款规定的汇票和单据时，必定承兑，等到汇票到期时履行付款义务的保证文件。

“如果是开外币的信用证的话，还需要将地方融资平台注册到国外，不过外汇贷款利率低，对企业来说融资成本低；但如果是人民币信用征则更好操作得多。”一位银行国际业务部门人士表示。

上述人士同时表示：“这单业务不是一个部门能做成的，要联合公司部、国际结算部、贸易融资部等等部门合作才可以。但监管风险也比较大。”

一季度保费增速大滑 险企纷纷“被动”出招

■ 本报记者 肖君秀 深圳报道

一季度保费收入数据显示，中国平安、中国人寿、中国太保今年前 3 个月保费收入同比分别增长 25.6%、11.5%和 13.7%，但与去年同期增幅相比，均出现不同程度的下滑。

谈及今年保险发展，“总保费增长还是可以的，但是增长势头比去年说可能差很多。”某保险集团公司管理人员如此评价。

面对新保新政影响、增员瓶颈等整体大环境下，申银万国保险业研究员孙婷认为，前几年保险公司高歌猛进的主动进攻强势已成过去，保险公司更多的是被动调整。

同比增速下滑

保险行业环境已起变化，保费增长的速度下降几乎是每家保险公司所面临的现实，是想办法保住质量牺牲保费规模，还是顾及保费规模忽略质量？在保险公司看来这永远是一道不能两全其美的难题。

中国人寿 1 至 3 月份累计实现保费收入 1230 亿元，同比增长 11.5%，较去年同期增速 14.1%下滑 2.6 个百分点，比去年全年 12.4%的增速下滑不到一个百分点，基本持平。保费收入环比来看，其 1 至 3 月份保费环比较 1 至 2 月保费增长 2.2 个百分点，3 月保费收入环比增速明显。

平安 1 至 3 月总保费收入为 860.98 亿元(按旧会计准则)，同比增长 27.51%，与去年同期 38%的增速相比下滑近 11 个百分点。不过，其 3 月份保费收入为 282 亿元，环比增长 22.75%。

对于上述两家险企 3 月份保费收入环比的增长，兴业证券保险业研究员曾素芬、张颖认为，中国平安 3 月份推出一款趸缴型保险产品，成为冲刺保费规模的重要手段，从而使当月实现寿险规模保费 202 亿元，单月同比增长 44%；中国人寿由于在 2 月份即开始了产品期限结构的调整，主要销售 3 至 5 年缴费期的分红产品，使 3 月延续 2 月以来保费增长改善的趋势。

太保在一季度保费出现了月度环比下降的趋势。公司 1 至 3 月保费收入 481 亿元，同比增长 13.71%，较去年同期 58.2%的增速下滑超 40 个百分点，其中表现为公司寿险增速大滑，1 月公司寿险实现保费收入 117 亿元，同比增长 31.46%之后，但 2 月、3 月寿险保费收入分别为 102 亿元、104 亿元，环比 1 月均出现了下滑。曾素芬、张颖估计为公司产品结构所致，其或在 3 月仍是以较长交费年限的期缴产品为主。

一位接触过三家公司高层并对公司产品结构颇为了解的人士称，“中国人寿新单还可以，把产品做短了期限，偏向 3 年期为主；平安产品以 3 至 5 年期为主，但 3 月份做了趸缴。太保产品期缴稍微偏长一点。”

在银保压力和增员瓶颈的双重压力下，中国人寿采取了偏向维持保费规模的考虑，平安在 3 月也同样为保规模而大销趸缴产品，而太保的策略却不一样，坚持缴费期限较长的期缴产品，但代价是牺牲保费规模的增速。

保卫两位数

对于今年一季度保费增速整体下滑，广发证券保险业分析师曹恒乾认为原因有三，一是去年基数比较高的，今年在去年高增速的基础上再高增长显得困难；二是银保新政及代理人增员瓶颈，“但主要影响还是‘大小年’，去年增速高，那么今年增速能达 15%~20%已算不错。”

不过，申银万国保险业研究员孙婷则认为，主要原因是今年受制于营销员增员困难和银保新规限制，寿险销售渠道双重受限，渠道发展青黄不接。

平安旗下某子公司总经理则向记者表示，“我们每年都会定任务，保险还是打算实现 30%左右的增速，但今年压力更大。每年各业务板块都会因为定下的任务指标过高而争吵，但是到最后一般都能完成。”对于平安发行趸交或缴费期较短的保险产品策略，兴业证券研究员认为其难以契合保险公司价值增长的目标，后续增长主要依靠公司加强个险和银邮代理等渠道的产品销售来实现。

中国人寿面临的压力是续期保费方面，同时银保也面临压力。在平安证券保险业分析师窦泽云看来，中国人寿一季度个险新单业务表现较好，续期业务动能下降，原因是之前销售很多 3~5 年期的短交产品，目前陆续已满缴费期，造成了公司续期保费的推动力不断下降，使得总保费的增长乏力；银保业务是近年来中国人寿保费增长的主要动力，银保业务的增速放缓甚至同比下降使得公司的总保费增长压力很大。

产险同样面临压力，上述兴业证券保险业研究员认为全年汽车销量增速大幅回落，由于车险占产险总保费的 75%左右，因此，汽车销量增速回落对全年产险高增长的制约效应将持续存在。

在上述接近三家保费公司高层的人士看来，今年银保负增长是确定的，个险新单能做到两位数的增长就很好了，同时续期保费比较确定能达 15%-20%以上，“今年全年的保费如果能达到两位数的增长其实已不错。”

以一季度来看，三家保险公司保费收入同比均达至两位数增速，但国寿和太保仅刚刚超过两位数增长，如果同时还要兼顾产品质量的话，显然两位数增速还是任务艰巨。

放眼长线投黄金

今年在通胀背景下，具备保值避险概念的理财品种纷纷畅销。易方达黄金主题基金发行以来受到较多投资者的关注，该基金在跟踪金价的基础上还具备控制仓位和主动选股等优势，给黄金投资者提供了更新选择。

4 月 20 日，国际现货黄金价格终于突破 1500 元大关，收报 1502.55 美元 / 盎司。虽然今年金价已持续了很长一段时间的强势，但在宏观面多种因素支撑下主流机构普遍继续坚定看多黄金后市。

德意志银行预计，金价将在 2011 年内达到 1571 美元，2012 年达到 2000 美元。GFMS 预测，2011 年底前金价将达到 1600 美元 / 盎司。高盛在近期报告中也对黄金维持了买入评级。国内，中金公司、中信证券等机构在 4 月 11 日以后纷纷发布报告指出，黄金价格有望继续攀升。

根据各大机构研究，短期来看，促进金价上行的主要因素包括：地缘政治因素、欧债危机、核泄漏问题都推动黄金避险需求，欧洲央行加息导致美元弱势，粮食、原油、基本金属等大宗商品价格持续上涨造成通胀压力加大；可能导致金价出现调整的主要风险因素在于美元等经济体是否持续加息。长期来看，基于存量黄金供不应求、全球流动性泛滥、仍未结束的金融及债务危机、地缘政治冲突等主要因素，金价仍将延续缓慢上升趋势。出于抵御通胀、保值避险的需要，投资者不妨将黄金作为长线配置品种来考虑。

目前，国内普通投资者投资黄金主要有五种途径：实物金、纸黄金、黄金类股票、黄金期货、黄金基金。相比之下，实物金是“看得见摸得着”的实物，但流动性最差、交易费率高；黄金期货价格波动大、风险高，通常不适合普通投资者参与；纸黄金跟踪金价最紧密，但其背后没有一比一的实物黄金作依托，且不具备回避市场风险的功能；黄金基金通过专业理财方式能够吸取各种黄金投资品的长处，具备公募基金费率低、流动性好的优势，并且如易方达黄金主题基金这种主动型基金还可在一定程度上回避市场风险和增加收益弹性。

易方达基金
易方达黄金主题基金
4月29日结束认购
募集规模上限：50亿份
认购代码：161116
详询 400-881-8088
基金投资有风险

三一重工股价独立行贿风波 机构投资不关注企业品德

■ 本报记者 仇子明 倪壁东 赵娟 实习记者 王莉 缪若冰 北京报道

老牌机械股三一重工（600031.SH)的股价,在4月20日受了“惊吓”一度触及跌停后,随即回过神来,次日便以5.14%的涨幅收复“失地”。

4月19日，一位自称曾为三一重工内部员工的网民在数家网站论坛或股吧上传了近20张影印照片,“曝光”三一重工在2011年春节期间涉嫌向全国318个客户的470名负责人送“红包”共计502万元,及其新疆公司涉嫌“行贿”中标等行为,其中的客户多以“中字头”为主,并包括上市公司天山股份(000877.SZ)等。

三一重工股价能够在上述风波中快速复原,主要受益于资金积极进场。本报采访多家机构发现,支持这一行为的是券商、基金一致认为“行贿门”不会影响其对三一重工基本面的判断，企业败德行为并非投资决策的第一考量。

陷入商业丑闻风波的部分上市公司情况

股票简称	伊利股份	双汇发展	三一重工
卷入事件	2008年9月 三聚氰胺事件	2011年3月15日 瘦肉精事件	2011年4月19日 “行贿”风波
股价影响	2008年9月17、18日 跌停 收于10.88元业绩受影响 2008年亏损；2009年2月 股价回至10元附近，之后以上行为主；2010年11月30日 最高价达46.1元	2011年3月15日 跌停；3月16日起 停牌；4月19日 复牌，连续两日跌停；4月21日 跌停被打开	2011年4月20日 开盘跌停，最终以4.30%跌幅报收；4月21日 收涨5.14%

本报根据公开资料整理

券商维稳 基金惜售

受“行贿门”风波影响,4月20日,三一重工开盘即跌停,最终以下跌4.30%报收。龙虎看盘显示,该股当日大单卖出约29万手,占比27%,但大单买入超过40万手,占比38%,大资金在买入护盘迹象明显。4月21日,三一重工股价扭转五连阴颓势,下午突然被直线拉起,涨幅超过6%,最终收于27.62元,将前日失地一举收复。

三一重工党委书记向文波在自己的新浪微博上称:“面对这次匿名信风波，三一股东表现出了令人敬佩的智慧！感谢股东的信任,唯有以更好的业绩回报股东！”向文波另一条微博承认三一重工在春节期间送出“公关费”100万元,并认为此数目对于这家年销售额达400多亿元的上市公司而言“过于小气”,“现丑了,对不起客户”。不过,这条微博很快就被删除。

本报获悉,“行贿门”爆出后,三一重工几乎在第一时间给基金投研人员群发短信,坚决否认行贿事件的存在。

受访的基金人士告诉本报,无论“行贿门”是否属实,他们都不会在此时抛售该股。本报多方采访发现，基金界人士的共识是:三一重工的业绩能否持续增长,能否顺利实现H股上市融资,才是他们更关注的焦点。

长期跟踪研究三一重工的券商研究员们,也无一例外地与基金们站在同列。

东方证券机械行业研究员王东冬表示,“行贿门”风波对三一重工的影响形象大于业绩,此事对其每股收益的影响几乎可以忽略不计。他称,“从司法角度看,涉嫌行贿事件触及到反不正当竞争法。但商业行贿行为普遍存在,三一重工不是第一家,也不会是最后一家。从监管方面对此的打击力度而言,此事可能对公司影响不会很大。”

在采访中，天相投资证券行业分析师张雷、广发证券机械行业研究员邱世梁,以及东海证券和银河证券的行业研究员基本持类似观点。值得一提的是,上述受访的研究员在其最新的研究报告中，均高度看好三一重工的后续业绩,纷纷给予“买入”或“强烈推荐”评级。

招商证券行业研究员刘荣在其3月12日的研究报告中，给予三一重工的最新目标价为36元,当时该股股价仅为25.68元。即使以4月21日该股10送5除权前的收盘价27.62元为计，亦有30%以上的溢价空间。

投资“宽容”企业品德

广发证券研究员邱世梁认为，公司出现道德上的瑕疵不影响投资价值，可以参照历史上已经发生过的一些案例。

持类似观点的广州冷石投资顾问有限公司执行董事曾凡坦承,几年前的伊利、蒙牛毒牛奶事件曝光后,他选择割肉出逃,并因此“吃了亏”,“不用多长时间,市场就能消化这样的事情。只要是公司基本面良好,这种商业道德上的瑕疵基本上对公司股价没有太大影响。”

伊利股份因三聚氰胺事件召回部分产品,销量下降,2008年亏损,并于2009年5月戴上“*ST”的帽子。以戴帽后的第一个交易日的收盘价15元计,若有投资者守仓至2010年11月30日盘中最高价46.1元再抛售,最高可斩获200%的利润。

国泰君安研究员胡春霞称,“三聚氰胺事件后,伊利、蒙牛的股价表现也给投资者提供了比较好的历史参照，从博弈的角度讲，当存在事件冲击导致股价大跌后能再涨回来的预期时,下跌也就不会那么深,更何况‘瘦肉精’的影响还弱于三聚氰胺事件对行业和公司的冲击。”

深陷“瘦肉精”漩涡的双汇发展4月19日复牌后两日连续跌停，但21日跌停便告打开,该股放量成交,大单买入占总成交的69%。

针对基金关注的三一重工H股上市情况，香港大学中国商学院副院长刘宁荣认为,即使“行贿门”被查属实,也不会对其上市的进程造成实质影响，因香港法律上对此没有明确规定。他指出,在美国,企业即使只是给客户送礼,或提供游玩机会,也会受到罚款,甚至会有牢狱之灾,因此,很多美国企业在向客户做完公关活动之后,担心可能不良的法律后果，会主动向司法部门申报这些活动。

“在国外对法律毕恭毕敬的跨国公司,在中国却屡屡陷入‘贿赂门’,IBM、西门子、强生、雅芳、朗讯都陷入行贿丑闻风波。”刘宁荣称,在中国内地,因相关法律的缺失,以及现有法规的界定模糊,致使企业败德行为的成本极其低廉。

上海贝尔的一位PE投资负责人称,“从目前来看,二级市场投资根本无关企业的商业伦理,但从大的方面看,其实质乃是整个当代社会整体价值观缺失所致，没有道德标准,谈何道德判断?”

分裂的A股: 3000点多空拉锯

■ 本报记者 张勇 赵娟 上海、北京报道

不断轮换的热点、持续调仓的机构和观点迥异的研究报告,4月中旬的股市在各种情绪的影响下显得躁动不安。

此刻的A股市场，正经历着以往鲜见的大范围分歧:反向调仓甚至满仓、空仓并存;上至宏观、下至微观,研究机构的观点都大相径庭。“很多看多或者看空的观点都有些牵强,”上海某大型私募基金负责人表示,“或许他们并没有错,问题出在目前的经济情况面临非常复杂的局面。”

本报采访发现，机构们对于货币紧缩政策的判断差别最大,这也决定了其在多空阵营和仓位轻重上的选择，而即使相当多的股票接连涨停,市场的分歧还是让“底气不足”的上证综指在刚刚站上3000点后就遭遇4月19日的大跌。

更为关键的是，无论A股市场怎样折腾,在寻找去向的场外资金眼里，股市依然缺乏足够的吸引力。研究显示,股市存量资金半年内几乎没有增加,仿佛陷入了一个流动性的“沼泽”。

反向调仓

4月19日，上证综指在上涨了近150点之后忽然掉头向下，下跌1.9%，回落到3000点以下。煤炭、券商、保险、有色、水泥等在前期涨幅居前的板块领跌市场,这令许多之前持乐观态度的机构改变了主意。

“这次下跌的源头可能是受外盘的影响,但在我们看来,标普调降美国评级前景可以看成是黑天鹅事件的出现,这或许将改变许多人的预期。”兴业证券策略研究员张忆东认为,这让许多人重新回到谨慎的心态中。

而对影响A股走势的判断最为不同的在于,货币政策的紧缩到底处于怎样的阶段。信达证券研发中心策略研究员黄祥斌在4月18日发布题为“正在步入尾声的紧缩预期”的报告,而申银万国研究所的研究员李筱璇则在4月21日的报告中直言,“紧缩未到尾声，调控之下难现大行情”。

国泰君安资产管理公司的一位副总告诉本报,就在这几天,身边的机构看多看空的都不少,“几乎是一半对一半,这很少见,但的确是事实,而且操作也印证了各自的观点。”就在本周,同样在上海的两家管理规模都在数十亿元的私募负责人选择了完全相反的股票仓位:一家轻仓,而另一家则选择了满仓。

正如上述两家私募基金截然相反的仓位选择一样,券商自营、资管和私募基金这些没有仓位限制的机构出现了差距非常显著的不同,空仓及满仓等极端现象都同时存在。

在股票品种的选择上,机构之间也有着不同的方向。北京一位基金公司研究员称,“最近基金已经开始调仓,从周期性股票转向成长性个股,因此机械、煤炭等前期涨幅较好的周期行业开始出现调整,中小盘个股则再度上涨。”

但与此不同的是,东北证券金融与产业研究所策略部经理冯志远依然对周期行业股票保持了乐观,“即使是在4月19日下跌之后,周期性行业的股票依然比大盘强势,化工板块更是持续走高,这种赚钱不赚指数的情况难道不好吗?!”

而更多人选择了观望,“目前场内资金分歧较大,”申银万国的李筱璇说,现在多空都比较谨慎，热点的快速轮换也只是场内资金腾挪的结果,在没有大规模的场外资金进场的情况下,以目前的量能很难推动大盘权重股大幅上行。

场外资金徘徊

“如果跳出A股市场再回头研究,其实现在股市来回折腾不上去就是没有新资金进场。”上述国泰君安资管副总称,从宏观层面来说,国家其实是希望资金向股市流动的,这也是很多人对长期保持乐观的一个重要原因。

今年以来,社会融资总量概念的提出让市场对股市的长期趋势抱有乐观的态度,因为扩大直接融资比例无疑是将利好股市的。

安信证券在进行“草根”调研时发现,因地产调控而被挤出的炒房资金已经有部分开始买股票和购买私募产品,一些券商营业部的老总们也证实了这种情况。温州某证券营业部总经理表示,“近几个月陆续会有一些个人投资者开户做股票,他们的资金规模很可观,平均在两三千万。”

> 研究显示，股市存量资金半年内几乎没有增加,仿佛陷入了一个流动性的“沼泽”

但申银万国的月度资金报告显示,A股二级市场资金在1.4万亿上下已经连续盘整6个月。总体资金面一直无大的改善和恶化,就仿佛陷入了一个流动性的“沼泽”。

更有甚者,申银万国证券研究所提云涛研究发现,虽然截至4月15日,估计股市二级市场资金近14300亿元,略有增加,但最新市值资金比为6.64,市场资金面实际上是呈现较大压力的局面。

带着逐利本性的场外资金在寻找去向的同时,也在判断着未显现赚钱效应的股市的未来。而与股市有着必然联系的经济情况,却存在许多让人琢磨不透的地方,这或许也是场外资金持续徘徊的原因。

对于目前经济存在的风险,海通证券研究所策略高级分析师陈瑞明表示，虽然一季度GDP 9.7%同比显示了高增长，但这背后却是逻辑的矛盾、历史规律的失效,以及“宏观－微观”之间、“行业－行业”之间数据的不一致。

这让资金看不明白,同时其他领域的赚钱效应远高于股市,也造成场外资金依然没有进入股市的局面。

不过，所有人又觉得这种情况将会改变,因为从历史规律而言,A股多空双方僵持不下的局面不会维持太长时间，只是突破点在哪里,在何时突破,或许只能等待时间来解答。



农银汇理基金荣获上证报
2010年度“金基金·股票投资回报奖” 基金投资需谨慎

坤元系涉PE腐败魅影管窥

■ 本报记者 仇子明 北京报道

4月12日，拿到批文已有8个月的浙江诸暨的步森股份（002569.SZ）终于登陆A股，其高开逾20%，全日大涨62.86%，报收27.49元。不过，这已经和浙江韩斯坤元创业投资有限公司（下称“韩斯坤元”）以及中国移动嘉兴分公司财务部员工冯树青再无关系。

二者曾因涉嫌代持而牵连步森股份IPO，这部分股份最终由步森大股东步森集团回购才得以解决。

此前的2月21日，浙江舟山的拟上市公司德勤集团IPO未被证监会发审委通过。韩斯坤元的股东之一浙江坤元投资之前入股德勤集团，被指委托代持嫌疑从而牵连后者IPO。而坤元投资的背后，步森股份IPO的经办律师、上海锦天城律师事务所的合伙人、锦天城杭州分所的负责人章晓洪又隐现其间。

光大证券一位不愿透露姓名的保荐人认为，无论是步森股份还是低价突击入股的韩斯坤元，目前都没有被证监会追责，这说明涉嫌PE腐败的成本极为低廉。

坤元系魅影

早在2010年7月12日，步森股份便已过会。但韩斯坤元和冯树青的原始股被市场质疑涉嫌PE腐败。“既然外面人那么说，我们只好变通一下”，步森股份董秘寿鹤蕾告诉本报，“企业要做大做强必须上市，不能因为这两个股东上不了市。”

2011年1月，韩斯坤元和冯树青分别将各自所持的3%原始股即210万股，作价1239万元转让给步森集团。寿鹤蕾坦承，两个股东以此价格退出自然是“心不甘、情不愿”，公司为此做了很多工作。

尽管5.9元/股的转让价仅是步森股份上市首日收盘价的五分之一，但却是入股价的近4倍。

2007年12月13日，步森集团将其所持步森股份3%的股份以315万元的价格转让给杭州博明投资有限公司（2008年1月更名为榕桂投资）。次日，步森集团又将3%的步森股份，以同样价格转让给韩斯坤元。由此，两个受让者一度成为步森股份的并列第四大股东。韩斯坤元拿到步森股份原始股时，其股东之一的坤元投资才刚刚成立不到两个月。

2008年5月15日，榕桂投资将其所持的步森股份以348.6万元的价格转让给沈冯青，转让价参照当年4月30日步森股份的每股净资产1.66元。

不过，寿鹤蕾并未对上述两个股东是否代持做出正面回答。寿鹤蕾承认，在上市前，让上述股东退出也是为了“不想让市场再以此说事”。

2月21日IPO折戟的德勤集团中，也闪现出坤元系的身影。2008年2月5日，浙江坤元投资与另6个战略投资者以4.453元/股的价格向德勤集团增资。

德勤集团内部高层透露，他们在坤元投资入主时并不知道有委托代持嫌疑的情况，同时也承认公司IPO失败是受此牵连。目前，德勤集团正在探讨让坤元投资退出的事宜。

浙江坤元投资，注册资本为4000万元，2010年亏损14.37万元。股东张松、曹国熊各出资2000万元。其中张松为台州黄岩人、台州天立照明电器有限公司总经理，而此公司注册资本仅8万元；曹国熊为浙江绍兴人，曾为浙江普华会计师事务所会计师，目前系浙江坤元天瑞投资管理有限公司等8家投资管理公司的法人代表，上世纪90年代曾供职于浙江省机械厅。

IPO过会后延缓上市，大股东回购“问题股份”后才登陆A股的公司

股票简称	过会时间	问题	上市时间
步森股份	2010.7.12	低价突击入股的PE股东韩斯坤元、自然人冯树青累计持有上市前6%的原始股，涉嫌代持。	2011年4月12日
四方达	2010.4.23	股东之一邱利颖的简历涉嫌造假	2011年2月15日

神秘律师章晓洪

本报发现，无论是步森股份，还是德勤集团，步森股份IPO的经办律师章晓洪的身影都隐约其间。张松被市场怀疑为章晓洪的“马甲”。据一位今年4月6日接触过张松的人士透露，当日张松都不知道韩斯坤元所持有的步森股份的原始股已经转让给了步森集团。

本报获悉，章晓洪与张松同为浙江黄岩人，二者与曹国熊均出生于1973年。章晓洪曾任中国证监会杭州特派员办事处上市公司部工作，2004年12月为中国证监会第七届股票发行审核委员会委员。据章晓洪的公开说法，他的宏愿是在60岁之前推动500家企业上市。近10年来，章晓洪参与推动上市的企业已达40家。

一位与章晓洪有过接触的市场人士称对章晓洪的感觉是：“他能量很大，上上下下都能搞得定，在浙江资本市场人脉很广，但有些急功近利。”

在章晓洪被市场怀疑与步森股份涉嫌代持股有关的“节骨眼”上，步森股份IPO的另一名经办律师、锦天城的张伟于2010年7月27日突然辞职。此举离步森股份过会仅相隔15天。

张伟在离开锦天城后，第一时间加盟了浙江裕丰律师事务所。后者即是德勤集团IPO的发行律师。德勤集团IPO最初的律师事务所是锦天城，在张伟离开锦天城后，才变更为裕丰律师事务所。该律师事务所承认，德勤集团的项目是由张伟带来的。

本报了解到，章晓洪和曹国熊曾联手推动多家公司在海内外上市。

不过，目前因涉嫌PE腐败“过而未发”的公司，如步森股份和四方达，均通过大股东将“问题股份”赎回的方式而清障登陆A股。上市公司及“问题股东”都未被证监会追责，涉嫌PE腐败的成本可谓低廉。

值得一提的是，PE行政审批、报备等管理方面，发改委、证监会呈竞争态势，陆续出台相关政策寄望将其纳入管理。然而，在PE腐败监管方面，至今未有明确监管。

本报记者曾多次就PE腐败监管问题问询证监会官员，但均未获得正面回应。另有证监会内部人士表示，PE腐败监管比较复杂，涉及多个部门，现在仍难统筹监管。

（本报记者黄利明对本文亦有贡献）

PE的下一个金矿：人民币FOF启幕

■ 本报记者 胡中彬 北京报道

在去年12月底国开行举行的国创母基金发布会上，清科集团CEO倪正东出现在了会场，那时，他还只是FOF基金的看客，但现在他即将成为国内最大民营FOF基金的掌舵人。清科集团几天前宣布将成立清科投资，并将募集一只规模为50亿元的股权投资FOF基金（Foud Of Funds，基金的基金）。

由于本土有限合伙人市场成熟度不够，以及外资FOF先天不足等原因，目前我国本土股权投资市场中人民币FOF还几乎是个空白。

清科试水FOF

4月19日，清科集团对外透露了欲设立首只人民币FOF清科投资的消息，倪正东本人对此前景无比乐观。从市场需求来看，本土基金的有限合伙人中FOF的身影几乎无处可寻，但在欧美地区，有限合伙人中FOF的出资份额往往都会超过50%，借鉴着国外发展路径，倪正东相信国内FOF的市场空间会很大。

事实上，股权领域中的FOF同时扮演了普通合伙人和有限合伙人的双重角色：面对企业、富裕家族、捐赠基金和社保基金等投资者时，FOF充当普通合伙人的角色，为投资者管理资金并选择基金进行投资。而当面对创投基金、并购基金和成长基金等PE基金时，FOF又充当了有限合伙人的角色，成为各类PE基金的投资人。

“去年中国有400家企业上市，今年还会有几百家公司上市，背后都有许多个人股东，他们的财富没有很好的投资渠道！房地产现在又投不了，投资PE/VC是很大的趋势，但他们不敢乱投，也会注重风险控制，他们交给FOF管理的意愿很强烈。”倪正东说。

倪正东数年来一直在GP和LP之间穿梭，他对FOF发展的大趋势没有丝毫的犹豫，他坦陈很早以前就已经有此设想，加之原中国科学院国有资产经营有限责任公司资产营运部总经理申达已正式加入清科集团，以董事总经理的职务管理清科投资。

申达在原公司曾经负责对PE/VC方面的投资，他曾投资过弘毅投资、鼎晖、IDG、联想投资等十余个基金。倪正东说：“国内投资超过10个基金的不到5个人，而成功投资了这些著名基金的不到3个人”，而申达则是其中之一。

倪正东期望能在两年内募集完成共计50亿元，今年则有望完成首期20亿元的募集。在他们的计划中，金融机构以及个人富豪将会是最主要的目标。

FOF时间窗口

清科投资此举成为了目前规模最大的民营FOF；但事实上，它只是风华正茂的中国股权投资领域人民币FOF的一个缩影。

“现在新资金要想新涉足PE/VC靠单独成立基金已经过了最好的时间窗口，因为许多基金已经逐渐做出历史业绩了，投资人肯定会更倾向于选择有良好历史业绩的基金，但通过FOF这种基金目前还比较少，现在正是最好的机遇。”九鼎投资合伙人赵忠义曾对记者表示。

从目前的市场来看，国内股权投资领域中的FOF参与者主要由政府引导基金和外资FOF构成。但这两者在参与人民币FOF中的缺陷都非常明显，政府引导基金的管理机构能力不足、受限于政策性和导向性的约束、基金资金来源缺少持续性等；而外资FOF则面临先天不足的问题，因政策限制，若外资FOF管理机构募集设立人民币FOF，也将因身份限制而改变其内资的法律属性。这留给市场的是一个充满前景的市场空白，而从去年下半年开始，本土人民币FOF加速推动的步伐已经非常明显。

去年年底，国开行宣布旗下的国开金融与苏州创投将合作设立规模高达600亿元的国家级人民币FOF，对于人民币FOF行业来说，此事件具有重大意义。与此同时，市场上还出现了不少民间机构发起设立人民币FOF，其中包括独立理财机构、帮助企业融资的中介机构、PE行业信息服务提供商，以及一些民营企业。

业内人士对人民币FOF也表示出了一致的乐观和信心。“与其说是清科做了件推动设立FOF的事，更不如说主要的原因来自于市场大势的推动，太多的钱需要专业的人来打理，国内投资渠道受限，以后PE/VC的投资逐渐会成为实力阶层必备的资产配置通道。”一家民营PE基金的合伙人称。

按照国际上一般通行的做法，FOF先从其处获取资金，然后向不同类型的基金投资。就资金流动方向来说，有两条主要资金链，一条是由有限合伙人流向FOF，再通过FOF流向PE/VC基金的“投资资本和管理费”。另一条则是由PE/VC基金流向FOF，再通过FOF流入有限合伙人的“资本返还和利润偿付”；倪正东介绍，国外FOF收取的管理费约为1%-1.5%，投资回报分成5%。但在国内当前想投资PE/VC的资金较多，真正优秀的PE/VC机构又少的背景下，FOF能够收取的管理费和回报还有待实践中相关各方的探索和博弈。

巴菲特二世难题

▶上接17版

但即便是成为热门人选的索科尔对超越巴菲特也心生畏惧，他在辞职后接受CNBC访问时表示：“也许有一天我会接替巴菲特，但是他短时间内也不能离开。不过，不管谁代替巴菲特，也不能会像他那样管理伯克希尔。”

广州新价值投资有限公司投资决策委员会主席罗伟广认为，如果没有之前美国经济高速增长的环境也诞生不了巴菲特，作为巴菲特的接班人如果脱离高增长的经济环境，即便通过巴菲特的价值投资方法也难以获得超额收益，因此有新兴经济体投资背景应是非常重要。

国内私募基金、明达资产管理公司董事长刘明达即将赴美见到巴菲特，“索科尔第一时间辞职表明，无论是监管者还是从业者自律应引起重视，大师的投资方式和普通人的最大区别在于，每一单下注都是很审慎的，长久形成的企业文化是不可能改变的。”

巴菲特对自己的评价是：“我是一个比较好的投资家，因为我同时是一个企业家。我是一个比较好的企业家，因为我同时是一个投资家。”

汇添富基金首席投资理财师和基金策略分析师刘建位认为，大部分人要么是企业家，要么是投资家，只在一方面擅长，而巴菲特既是投资家又是企业家，这种独有的交叉性经验是他取得巨大成功的最重要因素。

同时，巴菲特在今年的致股东信中还指出，随着时间推移，如果能找到合适的人选，伯克希尔将增加一两位投资经理的职务。

一般而言，规模越大，盈利增长越慢，这被认为是投资界定律。但巴菲特成功摆脱了规模的拖累。

“他的投资策略进化到一个新阶段，他的财富也不断上升到新的高度，最终成就了世界首富的惊人财富传奇。这也是任何人无法单独接替巴菲特的最重要原因。”刘建位说。

也许正是因为巴菲特也深知这一点，他的接班人计划最终是一个团队，是董事长、首席执行官以及数位投资经理的团队精诚合作。

巴氏的衣钵

2010年伯克希尔公司的每股账面价值达到95453美元，年复合增长率达20.2%，累计增长490409%。但巴菲特从2008年以后就在为股东定义了伯克希尔的“正常”赚钱能力，称现在的资产和收益基数已经不大可能在未来获得超常的增长。

一位香港分析师认为，这是在为他离开公司做准备，让股东在“后巴菲特时代”继续关注伯克希尔。

除了具体的接班人难觅，索科尔事件更是让巴菲特历来信任的“选对人选，减少管理”的管理模式受到质疑，伯克希尔的内部管控较少，而是小心挑选他认为可靠能干、无须严密监督的各子公司主管管理业务，依靠荣誉感和文化来维持公司秩序，巴菲特引以为傲。

欧洲私募基金泰丰资本中国区总裁石博则认为，随着伯克希尔的壮大，巴菲特已经在内部运营中做好了准备，各个产业寻找了他信赖的人选放手管理，伯克希尔的价值不仅在巴菲特身上，而是在他所拥有的产业上，例如再保险等许多都是垄断性质的产业，不过不可否认，无论伯克希尔目前的估值是被高估或低估，里面都有巴菲特本人的溢价。

“但是许多对冲基金有一个公认的判断，如果哪一天巴菲特离开了，伯克希尔的股价一定会大跌，这肯定是购入的机会。”石博称。

因此，与CEO的人选相比，人们更关注巴菲特对投资接班人的选择。

重阳资产管理公司董事长裘国根认为，人们把巴菲特比做投资界的爱因斯坦、牛顿，不是随便有一个人能复制的。巴菲特的性格特质中，第一是风险控制能力超强，除了投资标的安全边际、流动性的控制、投资手段的把握，他还总会有保护伞；第二是有远见，对基本面的判断能力超强。

“巴菲特是在投资方面有深刻哲理的人，这些哲理关键是谁能坚守，要选一个有良好风险控制能力的人，而不是简单要求达到巴菲特过去那么高的一个复合增长率。”裘国根说。

对于裘国根而言，他更关注巴菲特的投资模式，尤其是巴菲特模式和耶鲁模式的优劣。耶鲁模式是若干个人合成一个团队，对基本面的判断上可能各有所长，投资面会更广，组合也会更分散，风险会更小，流动性会更好。

巴菲特的投资方法已经很成熟，关键是运用者有什么远见，怎么样去洞察经济未来的前景、风险点，尤其是什么样的行业、什么样的公司会在未来胜出。

正如，虽然有人认为巴菲特是最大的内幕交易者，通过并购成为大股东进而影响股价，但刘明达指出，内幕交易者是依靠短期获利，而巴菲特最大的特点是长期投资获取价值收益。

上海汇利资产管理有限公司总经理何震也指出，巴菲特会更看重长远，对安全性、稳健性要求更高，因此肯定会分开来挑选人来打理现有的资产，他应该不需要很激进很新潮的管理人，要的是把握跨越周期的能力，做大周期的能力，要有对经济周期的驾驭能力——高风险的时候尽可能拥有现金或安全资产，但风险释放完毕，大家都还在恐慌的时候怎么去运用这些资产。

翻看巴菲特历年致股东的信中，我们可以看到其所重视接班人的关键质素：维持伯克希尔的企业文化、忠诚即任期要长、能辨认及规避重大风险即风险控制能力。

巴菲特还特别指出，情绪的控制十分重要，独立思考、心智稳定，以及对人性及组织行为的敏锐洞察力，这些都是想在长期投资上成功的要件，“我看过很多聪明绝顶的人，但都缺乏这些特质。”

（本报记者陈旭亦有贡献）

双汇重组“冷藏”3月 新轮下跌几率增大

▶上接17版

深圳某基金公司的基金经理也告诉记者，由于对双汇估值的判断不同，复牌后亦有基金开始购入双汇发展。从公开交易信息看出，还有两个机构席位在21日出现买卖双向操作，均是有小卖大买。

机构更关注此次事件是否会影响双汇发展此前的资产重组计划。“我们投资部门在双汇出问题后数次前往河南进行‘股东倡导’，主要是要求双汇降低注入资产的收购价格，我们给他们提供了一些方案。”兴业全球基金内部人士称。

兴业全球基金经理董承非依然表达了对双汇发展的看好，认为双汇发展会在猪肉行业集中度提升趋势中受益，且此次事件并不会对资产重组产生实质性的影响，对于拟注入上市公司的资产，重组方案中也都有明确的盈利补偿机制。

一季报显示，兴全全球视野基金遭遇巨额赎回，共计被净赎回8.38亿份，达到去年底总份额的47.7%，成为国内公募基金史上老基金在短时间内被赎回比例最高的基金。同期，该基金持有双汇发展715.71万股，持股市值占净值比达到14.78%。这直接导致该基金触及“单只证券市值占单只基金净值不能超过10%”的监管规定。

兴全趋势基金依然是一季度持有双汇发展数量最多的基金，持股达1368.87万股，也遭遇28.6亿份净赎回，占去年底总份额的17.89%，目前持有双汇发展的市值占净值比也达到7.09%。同时，由于兴全全球视野原本规模较小，被赎回比例显得更为突出，损失明显。

> 接近证监会的人士透露，双汇发展重组事宜首先将冷处理三个月，之后再视情况而定

重仓双汇发展的国泰区位优势一季度也遭遇了6.9亿份，达44.6%的赎回，持有双汇发展市值占净值为6.78%。不过其赎回主因是业绩波动，因为其仅持有双汇发展101.43万股并在一季度进行了部分减持。

双汇发展停牌后，兴业、大成、国泰等基金公司都以一个跌停的价格对双汇发展进行了重估，华安基金则以2个跌停的价格重估。在4月20日双汇出现第二个跌停时，兴业全球视野的净值下跌达到1.9%，是偏股型基金中净值跌幅最大的基金，大成核心双动力也下跌0.85%。

作为债券基金，大成强化收益基金持有双汇发展20万股，但市值已经达到了监管上限。

大成核心双动力持有89.98万股双汇发展，虽然在一季度末持股市值占基金净值比已经达到7.19%，但该基金在一季度被赎回近20%，达1.95亿份。该基金一季度也被赎回近20%，达14.94亿份。因此双汇发展目前已经成为上述大多数基金的第一大重仓股。

董承非在一季报中用较大篇幅阐述了对双汇发展的看法，他坦言基金重仓股双汇发展因“瘦肉精”事件受到较大冲击，致使持有人利益受到了损失，对此深感歉意，并表示对之前的投资策略进行了反省。

董承非表示，会将持有双汇发展股票中超过比例的部分（约200多万股）按照规定在10个交易日内卖出，余下的大部分股票，目前会选择继续持有，等待公司估值的恢复。

截至4月22日公布的一季报显示，至少有兴业全球、大成、诺安、华夏基金四家公司均持有双汇发展超过1000万股。

（相关报道见▶28版）

QDII“新航线” 海外对冲基金觅中国客户

■ 本报记者 赵娟 张斐斐 北京报道

和许多海外的对冲基金高管一样，这次来中国，Isaac R. Souede 带上了他的中文名片，他还为自己起了一个“伟岸”的中文名——苏伟。

苏伟正是美国知名对冲基金博茂（Permal）集团的董事长。这次来中国，他很重要的一部分工作是与中国的投资者见面。

因为 Permal 目前正为两只国内信托公司发行的 QDII（合格境内机构投资者）产品担当海外管理人。

QDII 正以一种新的形式出海，即信托公司发行，并与海外对冲基金合作。

对冲基金看上中国客户

苏伟告诉本报，Permal 与中诚信托合作，分别于 2010 年底和 2011 年成立了两只 QDII 产品，Permal 也是第一家和国内信托合作的海外对冲基金。

98 家

目前，国内已经有 98 家金融机构获得 QDII 业务资格

683.61 亿美元

截至 2010 年底，中国外管局已经对金融机构批准了共计 683.61 亿美元的 QDII 额度

Permal 成立于 1973 年，是全球 FOF（基金中的基金）行业中历史最为悠久、管理资产规模最大的集团之一，掌管资产超过 200 亿美元，它最近 10 年的年回报率不仅高于对冲基金行业平均水平，也高于巴菲特团队，并且风险波动率较低。

中国外管局 2010 年年底披露的信息显示，目前中诚、上国投、中海三家信托公司分别拥有 2 亿美元、共计 6 亿美元的 QDII 额度，均为 2009 年底获得。

上述三家信托都在尝试采取类似和海外对冲基金合作的形式，发起投资海外的 QDII 产品。不仅 Permal，其他对冲基金也在合作之列，而展恒理财等第三方销售机构也是销售合作方。

本报获悉，上述信托 QDII 产品多是以“一对一”专户的形式出现，门槛为 1000 万元人民币，这样的产品到银监会备案即可。

“因为都是单一大客户，可以风险自担，银监会对这样的产品也较为开明。”展恒理财总经理闫振杰称。

除了已有的银行和公募基金的 QDII 基金，其实信托公司旗下的 QDII 产品从去年以来一直在发芽成长。

2010 年，中诚信托就曾与国内私募基金上海上元投资管理有限公司合作，发行了投资海外市场的 QDII 产品，当时也是采取单一专户的形式，其第一个客户为民营企业，投资额约为 3000 万元人民币。

2007 年集中出海的公募 QDII 由于急于在港股直通车开通前建仓香港市场，大部分在高点建仓，随后损失惨重，至今净值仍在 1 元面值之下，QDII 也成为很多国内投资者心中的痛。不过 2010 年 A 股的表现在全球倒数第三，许多海外尤其是新兴市场国家股市不错的表现成为吸引客户资金再度走出的重要原因。

“目前这种信托专户模式的 QDII 的量并不大，还在探索尝试。”知情人士称。不过，中诚信托负责 QDII 业务的部门不愿透露其他情况。

“现在投资中国的渠道以及中国的资金对外投资渠道都是非常有限的，监管层的行动似乎是试验性地允许这种投资，当然前提是不要造成资本市场的混乱，因为稳定对于中国市场来说是至关重要的。中国经济高速增长，高通胀随之而来的是高利率，人们都希望能够参与到这个市场当中，管控是必要的，不过监管者似乎对我们的做法予以宽容并表示满意。”苏伟称。

Permal 也在计划尝试申请 QFII（合格境外机构投资者）资格。

去年以来，索罗斯、保尔森等对冲基金都在香港成立了办公室，全球最大对冲基金之一德劭集团（D.E. Shaw Group）还准备将办公室建在上海。虽然中国资本市场依然对外资严格管制，但在人民币国际化的大进程中，这些外资机构正在逐步走近中国。

从大步走到小步走

最新的数据显示，截至 2011 年 3 月末，在外贸出现逆差的情况下，国家外汇储备余额为 30447 亿美元，同比增长 24.4%，首次突破 3 万亿大关。以 QDII 的形式投资海外也成为外汇储备多元化投资的路径之一。

2006 年，我国推出 QDII 制度，QDII 项下资金流出规模逐年扩大且基本呈净流出状态。

2010 年可谓是国内第二波 QDII 额度扩容之年，外管局当年新批了 19 家机构共 70.17 亿美元的 QDII 额度。

与 2007 年第一波 QDII 集中出海不同，2010 年各机构获得的 QDII 总量减少，但机构数量增加。2007 年华夏、南方、嘉实、上投摩根首批出海的四家基金公司获批额度都高达 50 亿，而 2010 年，新增的一些券商、外资银行、保险公司的 QDII 额度都在个位数。

不过，如同信托的 QDII 产品一样，许多 QDII 基金也在小步扩容。从 2010 年至今，共有 26 只公募 QDII 基金成立，占此类 QDII 总数的 72%，根据截至今年 4 月 21 日已披露情况，公募 QDII 出海规模共达到 802 亿元人民币。

截至 2010 年底，QDII 项下累计汇出资金 787 亿美元，累计汇入资金 502 亿美元（含投资本金及收益），累计净汇出资金 285 亿美元。

全国社会保障基金理事会理事长戴相龙近日表示，在人民币国际化问题上应解决几个突出问题，第一即扩容 QDII 和 QFII，国际板以及港股直通车也应尽快开通，人民币国际化是一个长期的过程，但这些都可以起到逐步推进的作用。

对抗银行渠道独大 券商设基金公司或提速

■ 本报记者 李保华 实习记者 韩海龙 深圳报道

券商系基金公司正迎来一轮批复潮。

本报获悉，除 4 月 19 日获批的由南京证券控股的富安达基金管理公司外，方正证券和台湾富邦证券合资的方正富邦基金管理公司将于近日拿到设立批文。此外，安信证券、财通证券等近十家券商旗下的基金公司将可能在今年获得大规模批复。

一位接近监管层人士透露，此举是希望通过券商渠道来对抗目前在基金销售领域一家独大的银行渠道。

批复加速

本报独家获悉，方正富邦基金管理有限公司将于近日拿到正式批文。

方正富邦是第一家内地与台湾企业的合资基金公司，已于 2010 年底完成了在方正证券的内部选拔。其注册资本为 2 亿元人民币，其中富邦证券将投资 6660 万元人民币。

安信证券旗下的基金公司也有望在今年上半年获得批文。

知情人士透露，安信基金办公地址为深圳安联大厦，目前已经有 40 多人到岗，其中研究员有 9 人。其股东为安信证券、五矿集团和大亚湾核电财务有限责任公司，但该名单尚无法获得证实。

算上富安达，目前国内公募基金公司已达 64 家。其中，券商系基金公司增至 41 家，而正在排队等待批复的几乎清一色为券商系基金。

目前，有近 15 家筹备中的新基金公司进入了证监会的审批程序。方正证券、安信证券、国金证券、英大证券、财富证券、财通证券、德邦证券等券商陆续筹建基金公司，而长安基金、德邦基金、盛世基金等均在大力招兵买马。

公开信息显示，长安基金由西安国际信托有限公司、上海美特斯邦威服饰股份有限公司和兵器装备集团财务有限责任公司三家公司设立；德邦基金由德邦证券、西子联合控股、浙江省土产畜产进出口集团有限公司三家企业设立；盛世基金的主要股东为国盛证券和美国世纪投资。

上述接近监管层人士称，今年基金公司的数量可能会超过 70 家。

值得注意的是，2010 年，仅有纽银梅隆西部基金等三家公司获得成立批复。而之前的民生加银，成立于 2008 年 10 月，中间基金公司设立曾出现近两年的“真空期”。

对抗银行渠道

2010 年以来，随着基金产品的密集发行，银行对基金公司销售渠道的维护费不断攀升。日前有消息称，在投资者向基金公司和银行支付的总费用中，银行收取的费用在总费用中的最高占比超过九成。公募基金可以说是给银行“打工”。

“目前来看，也只有券商渠道有可能和银行渠道竞争，现有的第三方销售本质上还是依赖银行。这些新的基金公司在产品发行时可能会继续抬高其中的银行费用，但是从长期来看，券商的经纪业务向资产管理转型后，对银行一家独大的局面还是能形成制约的，至少也能起到分流的作用。”上述接近监管层人士称。

为了应对银行渠道独大的局面，有消息称保险机构代销基金的资格也将被放开。

事实上，在券商集体向资产管理转型的背景下，券商本身也有成立基金公司的冲动。

“非现场开户是把达摩克利斯之剑，如果能非现场开户客户就能非现场转托管，到时候就是直接拼佣金然后再拼服务了，谁的佣金低，鼠标一点就转过去了，没有佣金优势的券商就很容易死掉。”一家大型券商深圳分公司的营销总监表示，“所以券商都积极转型资产管理业务，而券商系基金公司刚好能为资产管理提供粘性，完善金融服务链并增加经纪业务以外的稳定收入。”

本报统计发现，无论是从资产规模还是业绩来看，券商系基金公并未呈现出明显优势。一些基金公司对其券商股东的分仓佣金贡献可观，倒是一直存在的事实。

不过，基金业里 100 亿的资产管理规模作为基金公司盈亏边际，新获批复的部分券商系小基金公司，在成立最初几年可能会生存困难。



“金融创新需要市场经济体制的土壤”

天津新金融棋局

■ 本报记者 欧阳晓红 田芸 天津报道

从金融总部机构、产业金融、PE中心到要素与资本市场,纳入国家发展战略的天津滨海新区开发开放已初见规模。

自2005年10月党的十六届五中全会通过《关于制定国民经济和社会发展第十一个五年规划的建议》,作出关于“加快天津滨海新区开发开放”的重大战略决策以来,天津金融改革创新和金融业发展走过了不同寻常的五年……

日前,本报记者就“天津市金融创新架构、实施和发展方向”等相关问题,与主管金融工作的天津市副市长崔津渡面对面交流,欲还原其金融创新的原动力、规划、成效和困难。

> 创新也是某种“试验”,关键是不越过创新与风险的临界点

六大板块

定位“新金融”或是金融改革创新的一种诠释。崔津渡称,这样可能做出有别于金融中心城市的发展模式,从而逐步找到那把解决金融体制改革深层次矛盾的钥匙。

经济观察报:请问天津金融改革创新的目标和定位是什么?如何区格与北京、上海等金融中心的关系?

崔津渡:国务院批准天津滨海新区进行综合配套改革试验,要求按照科学审慎、风险可控原则,推进金融改革创新和先行先试,目的是在体制机制方面解决金融改革和发展中面对的一些问题,同时解决体制机制中深层次矛盾——这正是天津金融创新原动力之所在。

如果将天津定位为“新金融”,可能较好地体现天津金融改革创新的特点,较好地区分与金融中心城市的关系,既有很大的发展空间,也不涉及地区间的竞争。

天津金融改革创新的主要任务有六项,即多渠道扩大直接融资规模,开展综合经营试点,完善金融机构体系,搞好外汇管理改革试点,健全多层次资本市场,改善金融发展环境。主要目标是,用5年时间取得初步成果,再经过一个时期的努力,基本建成具有行业领先水平和国际竞争力的多元化金融机构体系;国内外投资者共同参与具有国际影响力的金融市场体系;与经济发展需要相适应的金融产品创新体系;符合国际通行规则,规范有序的金融发展环境等。

经济观察报:那么,请问目前这六项任务的规划与实施情况如何?是否有侧重面?

崔津渡:天津金融改革创新的规划和重点是,围绕天津城市发展定位和滨海新区功能定位,依托和支持实体经济发展,重点发展企业直接融资、健全金融机构体系、发展产业金融、开展外汇改革试点、发展资本市场和要素市场,以及健全金融服务体系等。

可把滨海新区的金融改革分为两大块,传统金融业与现代金融业,金融改革创新是两方面结合的成果。一方面是积极向有关部门申请批准设立机构的批文,如积极争取银行、保险、信托证券、金融租赁的牌照;一方面是在尚无设置监管要求、无审批规定的领域,借鉴国内外成熟经验,或根据我国经济发展需要,研究金融改革创新的内涵和内容,来推动市场发展和体制机制健全,力求发挥主动性和创造性,走出新的发展路径。

市场需要平稳成长空间

“交易所是市场经济体系的基础”——与崔津渡的谈话中,透露出如此信息;背后则是天津通过设立交易所搭建“发现价格”平台的用心。

经济观察报:天津市在金融创新过程中非常注重交易平台的建设,目前各种类型的交易所似乎已经成为天津的一个品牌,能否介绍一下这些交易所的分类和建立的初衷?

崔津渡:现在天津市的交易所主要分成三类,资本市场、要素市场和排放权市场。

我国很多商品原料现在没有市场价格,比如原油、煤炭、焦炭等,还有许多大批量生产和大批量出口的商品没有市场价格,如稀土、铁合金等。缺乏市场价格形成机制,在大宗商品领域无法掌握定价权,也没有话语权,是市场经济体制的一项缺失。

国内虽然已有一些交易所,但交易产品不多,还没有实现国际化,不对国外投资者开放,所以在定价权和话语权上发挥的效用不足。

经济观察报:那么天津对其要素市场怎样定位,和期货市场、大宗电子商品中远期电子盘有什么区别?

崔津渡:国内已有期货交易所和各类商品电子交易平台。天津的定位是做好现货交易,发挥交易所的贸易功能,不涉足期货和远期现货合约,要把天津的要素交易所做成现货贸易品牌。

通过做现货交易,可以发展现货的直接贸易,以此为基础开发现货的价格发现功能,形成基于交易的现货价格。有人认为现货市场与期货市场是竞争关系,实际上现货市场与期货市场是互补关系,现货市场能够提供与期货市场期货价格相关的对照的现货即期价格。



天津滨海新区已成为金融创新的基地

PHOTOTEX/供图

经济观察报:天津交易所的发展过程和发展状况如何?

崔津渡:现在已经设立的交易所,一般经过四到五年的论证,并要克服很多困难。每个交易所会有一些不规范的地方,建立一个完善的交易所是很长的过程。

从股东方面来讲,国有企业出资有严格的监管,未经国资委批准不可能出资,而外资不适合参与,有些民营企业愿意出资。在这样的情况下,股权结构可能不是理想化的。

同时要按照科学审慎和风险可控原则,设计交易制度规则,完善交易市场体系,逐步发展成熟适用的产品,严格控制市场风险。

通过发展几家交易所,我们看到了在国家经济社会持续快速健康发展的背景下,建立全国统一市场和健全市场经济机制的路径。例如有些商品入场交易以后,初步形成了一定的贸易量,初步形成了反映市场供求关系的价格,初步形成了基于交易的价格生成和发现机制,初步形成了生产商、贸易商作为日常参照物的大宗产品价格,在这种情况下继续发展完善,可能逐步掌握定价权和话语权。

在市场经济条件下,市场是自发的,市场经济中很多事物都是自发的。因此需要政府自觉的监管,但政府自觉的监管是根据市场发展情况逐步改进完善的。市场需要自发的空间,但前提是政府要严格控制风险。

创新与风险的平衡

创新也是某种“试验”,关键是不越过创新与风险的临界点。崔津渡讲道,天津金融改革创新要做到科学审慎和风险可控。

经济观察报:如您所言,金融创新是有风险的,在未来的道路中,天津金融创新的风险是否可控?

崔津渡:天津的金融改革创新,认真贯彻落实国务院关于科学审慎、风险可控的原则,得到了国家有关部门的支持和指导,有一套全面推进、重点突破的方案,逐步推进金融改革创新,坚持做到风险可控。今后的金融改革创新可能会有风险,但要提前研究风险面和风险点,做到事先制定预案,防止出现风险和问题。

经济观察报:能否在操作层面具体解析天津怎样面对金融创新的风险?风险是否可以从项目论证、立项、建设的流程上加以杜绝?

崔津渡:通常金融创新的风险主要有法律风险、市场风险、经营风险和投资风险。如果采取有效的机制,上述风险均可防范。

一般情况下,每设立一个机构,都要经过严格的论证。首先要研究相关法律,如果法律上可行,再做具体方案,从机构层面就是严格按照公司治理结构的要求去设计,而发展模式层面要进行深入的研究。

经济观察报:现在金融改革创新的监管状态如何?天津怎样改善金融市场的监管环境?

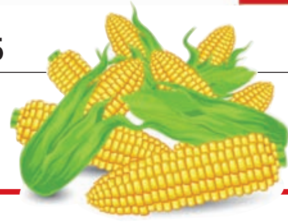
崔津渡:天津金融改革创新在国家有关部门的指导和监管之下实施。国家有关部门职责范围的监管,我们积极支持并全力配合;属于金融改革创新尚未明确监管部门的事项,由市有关部门组成的监管委员会负责,以期建立一种监管机制防范风险。我们正在研究制定一些新的制度和办法,做到宏观方面要有整体的设计和安排,微观方面要有细节的监管和制约。



我们的第一步
阚治东讲述六年风风雨雨
31



2011.04.25
编辑:邹卫国 e-mail:zouweiguo@eeo.com.cn | 美编:刘会芹



玉米种子潜伏序 27
一个没有获批的品种,被多家公司以千万元的价格追逐

"鲶鱼"迪士尼 29
这家公司的进入在文化娱乐界掀起了一阵波澜

珠宝业的通胀年代 30
周生生与必和必拓的合作背后

华为第三次革命

■本报记者 廖杰华 李保华 深圳报道

4 月 18 日，华为在其官方网站发布了 2010 年年报,年报中华为首次披露了高管简历、分部数据、组织架构和未来的业务架构。

曾经的机密在年报中公开,华为寻求进一步公开、透明的决心表露无疑，这被认为是华为战略调整的一个重大信号,是华为继 1992 年从代理转向研发,1998 年开始国际化之后的第三次重大变革。

虽然以 1852 亿元的销售收入直逼爱立信成为全球第二大通信巨头，但电信行业正在发生巨大变化让华为不得不随之而动，主宰电信世界的不再是中国移动、沃达丰等电信运营商，而是正在改变行业的苹果和谷歌。

另一个问题是，华为的优势集中在传统的以运营商为中心的市场，在这个相对封闭的 B2B 市场，华为曾经如鱼得水,甚至呼风唤雨。但成立 20 多年以来，华为的神秘、进攻、破坏者形象一直被西方忌惮。这种忌惮阻碍了华为在通信设备行业从中国第一走向世界第一。

这就造成，过去的华为曾是以产品为主导时代的强者,而现在,华为是以市场和客户为导向的时代的新生。这所有的一切都迫使任正非这个中国最低调的商人重新开始审视自己和这家企业。



华为 CEO 任正非

CFP/ 供图

变革焦点

组织架构和业务架构的重新划分是华为这次变革的焦点。

年报显示,2011 年 1 月份华为选举出新一届的董事会和监事会。高调亮相的公司董事会将取代 EMT(经营管理团队)成为公司的最高决策机构,EMT 的权限将下放到各个运营中心。这是华为近年来对组织架构作出的最大调整。

EMT 是华为在 2005 年独创的一种组织结构,也是华为的"最高权力机关"，EMT 采取轮值主席的方式,形成一个集体议事机构。

虽然股东代表大会、董事会以及 EMT 在华为发展过程中一直存在,但是董事会和 EMT 成员大部分是重合的,区别并不明显。

在业务架构上，华为也开始了全新的变革。

原来华为的业务主要基于运营商。华为 2010 年年报显示,现在华为分为运营商、企业、终端和其他四大业务并分别成立运营中心。原来华为内部是按照设备、终端、软件服务等业务类型进行划分。

"新成立的运营中心相对于华为过去的事业部拥有更大的决策权，这实际上是将其他三个部门进行了升级",华为资深人士称,传统的电信设备企业大都是以产品来划分业务，新的划分方式也体现了对电信行业天花板的认识和对新业务相互融合的重视,"这是华为作为传统设备商转型的准备。"

一个重要的变化是，在过去的一年，尽管华为仍实现了对手难以企及的增长，但在中国本土和亚洲市场大规模减速已是事实。在电信业深刻变革的宏大背景下，这种减速甚至与企业本身无关。

至于为何要产生这些改变,华为对本报表示,国内运营商已经进入向信息服务转型的关键阶段,网络投资增长趋缓。事实上,任正非在 2010 年底 "华为云计算发布会"上也坦承华为在电信业面临天花板。但华为看好电信行业和信息产业的融合，并从 2010 年底开始发力转变。华为表示,信息产业仍将以较快速度发展,CT 和 IT 产业将加速融合,为通信设备制造业带来全新的机遇。

开放之因

华为第三次变革背后是,既有传统市场饱和的压力和顺应市场变化的需要,同时也有来自谋求世界第一的野心。

2010 年 11 月 25 日，任正非就向媒体开放问题和华为高层座谈时,检讨了自己个人作风对公司品牌策略的负面影响,"我和媒体打交道的方法是存在障碍的,但华为才是个二十多岁、朝气蓬勃的小伙子，确实需要被世界正确认识。别人对公司的误解,有很重要的原因是我们不主动与别人沟通,甚至连被动的沟通我们都害怕,还把这当成了低调"。

> 这是华为继 1992 年从代理转向研发,1998 年开始国际化之后的第三次重大变革

在过去的 20 多年中，任正非被认为是中国最刻意低调的企业家之一。

作为一家非上市私营公司,华为本无义务每年发布经审计过的年报。而今,华为年报更是首次披露新一届所有董事会、监事会成员信息,其目的是希望能使公众,包括媒体,更好地了解华为及华为业务的透明度。"华为会越来越开放透明",华为称。

"华为组织架构、向媒体开放的变革是华为向西方现代企业治理结构靠拢，这样的机构更容易被西方理解为去军方背景化。在西方,CEO 本身就是企业的形象代言人,IT 行业尤其如此。在坐二望一后，业务架构的调整是华为本身顺应以技术为中心向以客户为中心转变的需要"，长期关注华为和云计算的贝尔信科技有限公司董事长郑长春说，华为迟迟打不开美国市场，已经不是产品和技术的问题，在新兴市场已经趋于饱和的情况下，华为迫切地需要被西方理解。

华为在 1998 年开始国际化以来，在军方背景和可能涉及到国家信息安全的疑云下，在一些并购上屡战屡败。海外收购的军方背景魔咒，正阻碍着华为从中国第一成为世界第一的前进理想。

仅去年一年,华为在美国的三宗收购全部因为类似的猜忌而流产。

华为在近日宣布，将接受美国外国投资委员会(CFIUS)的建议,撤回收购美国科技公司 3-Leaf 的申请。CFIUS 在 2 月初致函美国总统,建议阻止华为收购 3-Leaf 的部分资产及一些专利，理由是该交易将对美国国家安全构成损害。

值得注意的是，该项交易标的仅为 200 万美金,而且已于 2010 年 5 月份完成。

华为在 2010 年中期对美国宽带网络软件厂商 2Wire 和摩托罗拉无线设备部门两桩收购案中，尽管都提出了比最终中标者高得多的报价,并聘请了大摩、高盛等作为财务顾问，但最终都因为政府担心华为的军方背景而未能如愿。

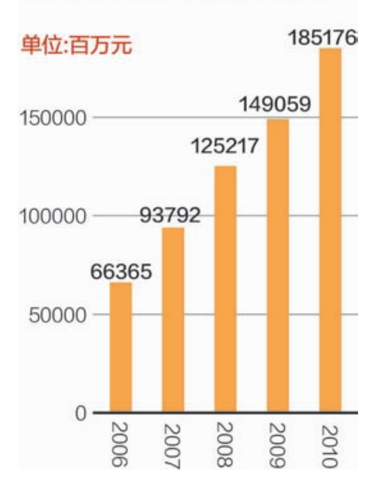
华为近期在印度和英国市场也面临类似的情况。有消息称,华为甚至被印度政府要求公开其股权结构,后来华为在一定程度上公开了其股权架构才使问题得以缓解。但华为没有在 2010 年年报中公开具体的股权分部构成。

海外市场拒绝华为的理由,在华为 2007 年参股 3Com 被拒之门外时,就已经显露:华为是中国最不透明的公司；华为是由一位中国前军官所创立，可能与中国政府和军方有着某种联系，而美国国防部是 3Com 的重要客户,因此华为参与收购将"威胁美国国家安全"。

这样的背景下,即使出价很高,越来越多的美国企业也不敢被华为收购。2Wire 收购失败的原因就是公司担心华为的收购无法获得美国政府的批准。

本报咨询多位华为内部人士均否认华为和军方有关联。西方的猜忌来自于任正非是前解放军军官，甚至连从什么职位上退役西方都没有搞清楚。西方猜测另外一个依据是华为在国内市场所向披靡，可能有军方或者政府支持。

2006-2010年华为销售收入



华为也多次公开表示自己并无军方背景，欢迎美国当局对华为展开正式调查。

海外市场是华为最大和增长最快的市场。华为 2010 年财报显示，海外市场实现销售收入 1204.05 亿元占比 65%,同比增 33.8%,均远高于国内市场的比例和增速。

郑长春认为，华为在海外市场,有很多专利是绕不开的,特别是专利保护更加严格的西方市场。现在海外收购战略受阻后,华为肯定也不允许账面上趴着 300 多亿的现金被束缚住手脚，变革是必须的。

独立经济学家谢国忠称，华为如果要短期内超越爱立信谋求世界第一的地位,北美市场不可逾越。谢国忠对华为有过深度接触和研究。

未来路径

随着华为正式公布年报,全球通信设备商营业收入前五强格局已经清晰:爱立信以全年 308 亿美元销售额继续领跑;华为则以超过 280 亿美元的销售收入紧随其后;阿尔卡特朗讯、诺基亚西门子、中兴通讯位列三到五位。

谢国忠认为,从目前来看,华为与爱立信之间在业绩上存在差距,而这个差距的弥补需要其进入巨大潜力的北美市场。现在由于华为的低价策略，从而使得美国本土高定价策略的企业不愿意看到华为的进入，但这种利益的需求不可能长期被封锁,"具有相同状况的行业在美国还有医药行业，美国本土医药的高价与国外市场的低价的鲜明对比，造成美国公民违法去加拿大采购药品。伴随着 iPhone 等科技产品的升级从而引起的服务需求升级可能让华为有新的机会"。

华为诚邀美国政府正式调查其军方背景的背后，是北美已经成为华为未来战略不可逾越的关键地区。华为 2010 年年报显示,华为在北美地区销售占比约为 1%,但增速超过了 100%。

不过，解决华为透明问题最好的办法是在海外上市接受严格的监管。上述华为人士称,华为上市现在只是个时间问题，但因内部员工股持有人高达 6 万多，这部分股权的清理还需要较长的时间。

国泰君安一位投行人士也对本报表示,华为因为复杂的结构,涉及到大量的关联交易，将这些问题理清也不是短期内能完成的。

华为对本报表示，华为在美国已拥有 1000 多名员工。2010 年,华为从美国公司购买了价值高达 61 亿美元的产品和服务，在美国的研发投资以每年 66%的速度增长，2010 年达到了 1 .03 亿美元。"我们已开始看到业务和合作伙伴方面都取得了一定发展。华为将致力于对美国的长期投资。"华为称,"十多年来我们一直寻求与美国公司建立合作，将来我们也将继续朝着这一方向努力。"

在进攻北美的同时，华为也在力推其云计算战略。

任正非在华为云计算发布上讲话精确诠释了华为云计算战略:华为长期坚持的战略,是基于"鲜花插在牛粪上"战略,永远基于存在的基础上去创新。鲜花长好后,又成为新的牛粪。在云平台的前进的过程中,我们一直强调鲜花要插在牛粪上,绑定电信运营商去创新，否则我们的云就不能生存。我们首先是基于电信运营商需求来做云平台、云应用。与其他厂家从 IT 走入云不同。我们做的云，电信运营商马上就可以用,容易促成它的成熟。

任正非在华为云计算发布时也明确表示，华为的云平台要在不太久的时间里赶上、超越思科,在云业务上要追赶谷歌。

垄断神话面临终结 海普瑞进入"平凡世界"

■ 本报记者 刘丹 李丽 北京报道

产品供不应求却主动下调价格,这是海普瑞(002399.SZ)正在做的事情。相应的,其业绩也从 2010 年增长近 5 成，到今年一季度净利润骤降近 4 成。

因为海普瑞核心客户在专利药品中垄断地位的丧失，产品价格下降,也由此带动了位于上游的海普瑞产品价格下跌。且随着仿制药品市场份额的扩大,这个冲击将更加显著。

不过，海普瑞董秘步海华告诉本报,主动调整产品价格,系出于保持公司长远的竞争优势，推进全产业链业务战略发展的考虑，属于公司在运营上的战略安排。

高门槛不再

作为美国 FDA (Food and Drug Administration) 唯一认证的中国肝素钠出口企业，海普瑞的客户主要是拥有专利的美国原研制剂企业，如赛诺菲 - 安万特和 APP,由于产品在专利期内,企业利润非常高。

> 海普瑞核心客户在专利药品中垄断地位丧失,产品价格下降,带动了位于上游的海普瑞产品价格下跌

此前，国内的肝素钠生产企业竞争格局比较稳定，出口市场被海普瑞、南京健友和常州千红这前三家企业占据。海普瑞的客户主要是赛诺菲、APP;南京健友主要以加工过的肝素粗品销售给美国辉瑞;常州千红的客户主要集中在欧洲,相互之间少有重叠。

然而,由于对大客户过渡依赖,让海普瑞也极易受到波动牵连。此次价格变动便是由于山德士(Sandoz)旗下生产的仿制药获得了美国 FDA 认证，在美国市场与赛诺菲展开直接的竞争所致。

2010 年 7 月， 山德士(Sandoz)制药公司关于依诺肝素钠注射剂的简化新药申请通过 FDA 的上市批准。该新药是仿制赛诺菲的伊诺肝素钠并与其具有等效性:低分子量肝素抗凝血剂,可防治血栓症。

在这之前，赛诺菲的肝素钠制剂伊诺肝素钠是一个独家品种。但是随着仿制药通过美国 FDA 认证,曾经各自为战的企业在美国市场短兵相接，而为其供应原材料的企业也不得不因为竞争而降低产品价格。去年四季度,赛诺菲的肝素钠制剂销售收入下降，直接导致了对上游的原材料的降价。

市场的变化,让稀缺产品肝素钠制剂以及原材料肝素钠一下子成为"大宗商品",生产企业不得不转变经营方式，从高利润的稀缺经济向着规模经济转变。于是便出现了市场供不应求，但是迫于产能有限和竞争压力下调产品的价格的事件。

▶下转 31 版

海普瑞走势



油价高油荒显
中石化紧急求援地方炼厂

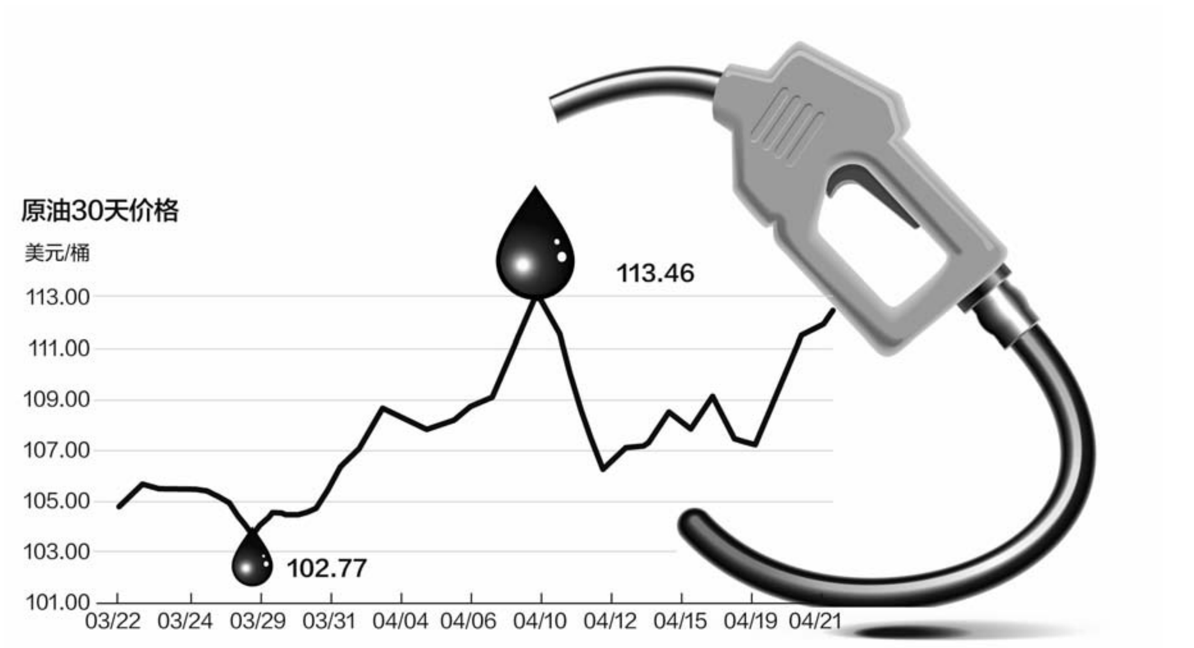
■ 本报记者 种昂 济南报道

能源

从3月以来,国际原油价格重新站上100美元的高位,油荒大有卷土重来之势。目前,除保留供中国香港、澳门地区的基本资源需求外,中石化已停止向其他地区出口成品油。

山东是全国地方炼油厂最为集中的地域,总产能高达8000吨以上。如今油荒到来,中石化再次求助这些平日的竞争对手共同应对。

"从今年3月份开始,中石化每月增加了5000吨成品油收购量。"作为规模较大的一家地炼工厂,昌邑石化副总经理张树生对本报称,目前中石化给出的收购价与企业的销售价格持平。



油荒重来

"为保证国内市场供应,中石化已暂停出口,在山东的炼厂已满负荷生产,同时也加大了对于山东地炼的采购力度。"中石化山东分公司一位相关管理人告诉本报。

从3月以来,国际原油价格重新站上100美元的高位,随着油价飙升,国内成品油供应开始吃紧。

每年的3月,春节刚过,是成品油销售的淡季,包括中石化、中石油在内的国内炼厂常常安排这一时段进行一两个月的检修。进入4月,随着旅游业旺季、春耕开始,柴油的需求会放量激增。目前国内部分城市已出现成品油供应趋紧的苗头。尤其是柴油,全国各地纷纷开始限量销售。

油荒大有卷土重来之势,但罕见的是,一方面,国内成品油供不应求,但另一方面,石油巨头和地方炼厂们却提不起生产的兴趣。

部分山东地方民营炼油厂早早自行减产或停产,躲避油荒。根据中国化工网的统计显示,目前停工检修的炼厂很多,山东海化、神驰炼厂、富海石化、石大科技、长城炼厂、中海石油东营石化等都处于全厂检修状态,部分检修结束的企业开工负荷也处在较低的水平,低负荷运行。

中国化工网成品油分析师赵京敏认为,虽然国内成品油价已跟随着国际油价的上涨而两次调价,但国家发改委出于控制通胀的考虑,油价上涨幅度少于原油价格上涨的幅度,这使得国内的炼厂陷于"批零倒挂"、亏损生产的境地。尤其是中石化,大部分原油却来自国外进口。

不过,仅靠中石化、中石油远远抵抗不了来势汹汹的油荒。未来国际油价持续上涨,已逐渐成为业界的共识。

目前,我国成品油供应体系由中石化、中石油力撑,但随着近年来地方炼厂迅速崛起,民间已形成一股不可或缺的力量。

在石油版图上,山东一直是中石化的势力范围,但也是全国地方炼油厂最为集中的地域。据山东炼化协会一位内部人士透露,目前山东地炼的炼油产能保守估计也在8000万吨以上,企业数量已从最初的21家增加到50家以上,炼厂产能也由最初的四五百万吨扩产到千万吨级。而中石化在山东也仅有4000多万吨的产能。

为了应对此次油荒、保证市场供应,以往高高在上的中石化不得不俯下身段向地炼抛出橄榄枝。目前中石化已出台政策,鼓励旗下销售公司自行从山东地炼采购的成品油,并且每吨给予一定金额的奖励。

"救火员"的尴尬

事实上,中石化与地炼携手应对油荒已有先例。早在2007年底,全国油荒最盛之时,中石化应国家发改委的要求向地方炼厂增加原油供给50万吨,以缓解成品油供应紧张局面。这是中石化第一次在计划外为山东地方炼油厂增加原油供给,也是双方首次在行政撮合下联合起来对抗油荒。

上次扮演"救火员"的角色,山东地炼尚能赚得加工费。此次合作,尽管使得地炼工厂增加了销售量,但由于原料价格高涨,国内成品油出现批零价格倒挂,地方炼厂却难言利润。

按照生意社测算,俄罗斯燃料油M100山东市场的价格为6750元-6800元/吨,由此山东地炼加工进口燃料油亏损在500元/吨左右。

一位山东东营地方炼厂总经理无奈道,山东规模较大的炼厂,都是地方国有性质,炼厂一面应地方政府要求在油荒中苦苦支撑周边城市的成品油供给,一面却还与民营炼油厂一样遭受着垄断体制的排斥。

原来,山东地炼虽然有着8000多万吨的产能,但原油指标自2000年后一直只有180万吨。如,昌邑石化原油一次加工能力早已达500万吨以上,但每年原油计划只有10万吨,"不够塞牙缝"。原油进口被两大石油巨头所把持,地炼只能进口燃料油进行加工。但燃料油价也跟随着原油价格浮动,且生产成本更高。

对于此次中石化收购地方炼厂成品油,赵京敏分析认为,中石化的原料来自两个渠道,一个是国内开采出来的,这部分利润较大,而大部分则是依赖进口。由于国内市场的批零倒挂,后者加工的成品油已出现较大亏损。

以往,中石化掌握着原油进口,成品油分销,利润丰厚,处于中间环节的炼厂并无太多动力压缩成本。但地方炼厂使用燃料油加工,油品质量较差,唯一能倚重的就是价格优势,所以千方百计地降低成本。

赵京敏指出,中石化之所以愿意采购地炼的油品,还有一定数目的奖励,是因为从地炼买油的价格比中石化通过进口原油自行生产的成本还要低,采购有着较好的经济性。赵京敏认为,由于未来国际油价看涨的空间很大,这次中石化与地炼联手合作可能会是有史以来最长的一次。

"庶民的胜利"国信地产借壳ST琼花遇阻

■ 本报记者 彭友 上海报道

地产

4月15日,ST琼花(002002.SZ)的股东大会上,迎来了一场"庶民的胜利"。当天,由于中小股东的反对票,《公司重大资产重组方案决议有效期延长一年的预案》未获通过,江苏国信地产借壳上市的计划顿时模糊起来。

股东大会后复牌的当天,ST琼花股价一度封住涨停,全天涨幅达4.35%。在地产企业借壳迟迟不能获批的时刻,ST琼花的投资者以这种方式憧憬公司不一样的可能性。

中小股东的否决票

4月15日,ST琼花召开2010年年度股东大会,审议有关2010年年报、增补董事等11项议案。当天出席会议的股东和股东代表共计224人,代表有表决权股份7834.09万股,占总股本的46.941%,其中出席现场投票的股东和股东代表10人,代表有表决权股份6184.60万股,占总股本的37.057%;通过网络投票的股东214人,代表有表决权股份1649.49万股,占总股本的9.884%。

虽然ST琼花2010年的业绩不佳,归属于母公司所有者净利润亏损6800万元,但由于投资者对此早有心理准备,所以与之相关的各项投票还是有条不紊地获得通过。

然而,令人出乎意料的是,本次股东大会审议的《公司重大资产重组方案决议有效期延长一年的预案》,竟然未能获得通过,此事将直接导致ST琼花正在进行的重组卡壳。

该议案的具体内容为:鉴于本次重大资产重组方案有效期将于2011年4月19日到期,为保证本次重大资产重组工作的顺利进行,拟将方案有效期延长一年,期限延长至2012年4月15日。由于中国证监会已暂缓受理房地产开发企业重组申请且公司本次重大资产重组申请尚未被受理,故公司2009年度股东大会审议通过的重大资产重组方案其他内容暂不作变更。

这一意外的发生,缘于该议案按照关联交易的相关表决程序进行。公司大股东江苏琼花集团、二股东江苏省国信资产管理集团有限公司(下称"国信集团")回避表决,回避表决股数总计5846.99万股,有表决权股份总数1987.11万股。这也就使得该议案通过与否的决定权,掌握到了中小投资者手中。

"庶民的胜利"也就因此而发生。关联方回避后,该议案的表决结果为:同意1210.08万股,占出席会议股东(含网络投票)所持有表决权股份总数的60.896%;反对769.23万股,占38.711%;弃权7.8万股,占0.393%。尽管同意票相对居多,但由于未能达到除关联股东外的与会股东所持表决权的2/3,该议案最终未获通过。

38.711%

国信地产借壳遇阻

4月15日,ST琼花的股东大会上,由于中小股东的反对票,《公司重大资产重组方案决议有效期延长一年的预案》未获通过

"从目前的情况来看,国家对于房地产的调控态度日趋严厉,没有放松的迹象;证券监管层面,房地产公司借壳上市或者再融资都没有放行的迹象。"浙江华锋房地产有限公司负责人胡金对本报称。

国信集团的后手

2010年3月,ST琼花发布《收购报告书》,拟由琼花集团以1.87亿元的总价收购上市公司全部资产及负债,从而使公司成为净壳,与原东家琼花集团彻底脱离干系;再由ST琼花以非公开发行股份的方式收购国信集团持有国信地产100%的股权,这份股权评估作价42.3亿元,完成本次发行后国信集团将持有上市公司66717万股股份,占本次发行完成后上市公司总股本的81.40%。

然而,人算不如天算,不期而至的房产调控,使得包括ST琼花、ST东源等一大批拟由地产借壳的公司僵持不前,资产重组申请一直未获受理。由于本次重组方案有效期将于今年4月19日到期,迫在眉睫的ST琼花推出了前述延长决议有效期的预案,却不料遭到否决。

虽然国信地产借壳的方案遭遇卡壳,但并不意味着ST琼花的重组停摆。去年2月,国信集团已通过司法划转方式取得ST琼花约1448.3万股,占公司总股本的8.68%,提前布局。

东吴基金一位内部人士对本报称:"目前国信集团介入ST琼花的程度已经比较深了,虽然国信地产遭遇'狙击',但国信集团旗下还有非常多的资产,完全可以另找资产注入到上市公司,到时说不定比地产更有吸引力。"

国信集团官方网站显示,该集团是于2001年8月经江苏省政府批准,在江苏省国际信托投资公司和江苏省投资管理有限责任公司基础上组建的大型国有独资企业集团,也是江苏省政府授权的国有资产投资主体,其业务范围横跨能源、金融、不动产、贸易、社会事业五大领域。

"退一步来讲,即使国信集团放弃ST琼花这个壳资源,江苏省内希望上市的企业多的是,完全不愁找不到重组方。ST琼花是一个债务清理干净了的净壳,1.67亿的总股本、8元不到的股价,正是各路重组方梦寐以求的完美标的。"一位曾前往ST琼花总部洽谈借壳未果的上海连锁酒店老板告诉本报。或许,这正是中小股东否决延长决议有效期预案的底气之所在。

ST琼花公司证券部人士称,大股东和国信集团也没有料到该预案被否决,因此目前正在紧急商议对策,上市公司方面对此也只能静待配合。中小股东或许是以为只要否决了议案,就会迎来新的重组方案。但目前地产借壳的路子毕竟没被监管部门堵死,不一定会立刻寻找另外的资产注入。由于上述方案有效期已过,即使重提方案,投资者估计还要等上不少时间。



*ST得亨重组下月再议
海外资产三年内注入

■ 本报记者 万晓晓 彭友 上海报道

5月上旬,*ST得亨(600699.SH)将进行资产重组和股份发行方案审议。拟发行2.06亿股,购买宁波均胜投资集团8.87亿资产,届时,*ST得亨将转型为汽车零部件企业。

"公司在重组后,将继续获得集团的优质资产注入,以使其变更为优质的汽车零部件企业。"均胜投资集团高管告诉本报。目前,均胜投资集团为*ST得亨的实际控制人。

制造

该高管透露,今年7月前,集团将完成对德国普瑞公司的股权交割,拟于三年内注入上市公司。该项并购标的金额为16亿人民币。

重组方案

4月18日,*ST得亨公布,将采用协商定价的方式,向宁波均胜投资集团购买资产,交易标的总价值8.87亿元。此番定向发行2.06亿股,将以每股价格4.30元,购买宁波均胜汽车电子股份75%股权、长春均胜汽车零部件100%股权、华德塑料制品82.3%股权和华德奔源100%股权。

由于*ST得亨此次重组系破产重整计划一部分,因此根据规定,其购买资产发行股份的价格采取协商确定,而且在股东大会上必须由出席会议股权所持表决权2/3和出席会议社会公众股东表决权2/3通过,同时关联股东回避表决。但是,在公司1月25日召开的股东大会上,重组方案的同意比例仅为56.4%,据知情人士透露,中小股东认为增发价格过低而投了否决票,直接导致重组预案被否。

在本次方案中,除了将大股东定向发行股票价格提高了0.3元,均胜集团也作出承诺,若*ST得亨在二级市场价格低于20元/股,则不予减持股份。在一份《盈利补偿协议》中,均胜集团承诺,标的资产在此后三年,净利润分别不低于1.5亿元、1.76亿元和1.93亿元。

"基于*ST得亨属于破产重整的现状,不同于一般性企业重组,因此协商价格属于该领域内中等偏上的水平,而公司在重组后,还将继续获得集团的优质资产注入,以使其变更为优质的汽车零部件企业。"*ST得亨一位高管对本报称。

在*ST得亨的第一次重组方案被否中,体现出了流通股东的力量,这种情况并非常有之事。而本次方案具体成败将在5月上旬再见分晓。

据了解,在本次重组完成后,均胜集团还将把近期并购的海外资产及旗下的新能源电池等业务注入上市公司。

在这项重组新方案出台11天前,国家发改委网站上披露,已核准均胜集团收购德国老牌汽车零部件供应商普瑞公司的股权项目,标的金额为16亿人民币,是为中国企业赴德的最大投资,也是我国民营汽车零部件企业再次试水海外。

均胜集团高管向本报透露,该项目的股权交割计划,将在今年7月初前的中德经济峰会上完成。

"待股权交割完毕,均胜集团将在3年内,将该资产装入上市公司*ST得亨。"该人士透露。均胜集团为汽车电子、电子电器集成产品和汽车内外饰功能件系统的制造企业,近年依托中国汽车市场,公司的营收和利润均保持了较快的增长。

资产注入

本报从均胜集团海外并购项目组负责人蔡正兴处获悉,与德国普瑞公司的股权交割将分两步完成,今年年中完成75%,至2012年底,再完成25%。蔡正兴认为,此举有利于风险把控。

三年前,均胜集团获悉德国普瑞公司的基金持有人期限将满,将在2011年7月进入股权拍卖程序。持有人DBAG公司为德国私人股本集团,均胜集团希望借此机会调整产品结构,便主动与其接触。

"刚开始接触时,双方意见分歧较大。因为我们是民营企业,对方对于购买能力,以及中国相关政策并不了解,同时,我们也担心对方的资产状况。"蔡正兴告诉本报,为此,均胜集团还派出一个项目团队入驻德国。

此外,均胜集团聘请毕马威等权威中介机构尽职调查,详细了解资产、法律、市场、环评等状况。同时,普瑞公司持有人是家在德国上市的私募基金,具备一定的公信力。

2010年7月,双方签署意向性协议,进入一对一谈判。通过沟通谈判,蔡正兴发现,普瑞公司对买方公司的选择,是希望来自汽车行业,并且来自新兴市场,以使得这家百年企业有效传承。这与均胜集团希望借中国汽车市场蓬勃发展,实现全球化的目标相符。

三年的接触时间,普瑞公司考察了均胜集团的执行力和年销售15%~20%的规模增长,以及对产品线的扩张。

上述高管向本报透露,国家对民营企业海外并购过程中的要求甚严,担心会有短期行为存在,对民营企业自有资金和相关流程手续都有非常详细的限制。

该项并购案,不仅需要50%的自有资金,还需获得国家发改委产业司、发改委外资司、商务部、国家外汇总局等相关部门核准。

"目前,我们的审批流程已相继到位,德国方面的反垄断等审批也已完成。"该人士透露。在谈判中,双方约定,中方违约金为500万欧元,德方违约金为50万欧元。

> 均胜集团与德国普瑞公司的股权交割将分两步完成,今年年中完成75%,至2012年底,再完成25%

由于德国普瑞公司成立于1919年,员工平均服务时间为25年,工厂内多有祖孙三代。"这家公司从工人到管理层非常稳定,他们不会做对组织不利的事情。"蔡正兴说。

因此,均胜集团承诺,并购完成后,第一步就帮其开拓中国市场,将其先进的生产技术嫁接中国,拓展销售网络,并对德国员工不做裁员。

根据计划,均胜希望借助中国市场,与普瑞在中国成立合资公司,目前厂房已经建设完毕,双方将各持股份50%,希望在4至5年内,合资公司销售额达到10亿元人民币。同时计划,中国市场5年内占普瑞全球销售额的30%。

"均胜集团以传统汽车零部件为主,普瑞是高端汽车电子产品,符合未来发展方向。"蔡正兴表示,届时,普瑞公司200余项专利将助推均胜集团在国内汽车零部件领域的地位。

2010年,普瑞公司销售额达到3.5亿欧元。今年第一季度,公司销售额增长近1/3。

普瑞公司的网站显示,产品主要为四类,驾驶员控制系统,是宝马iDrive和奥迪MMI系统的全球优质供应商;电控单元和电池管理系统;传感器,包括位置传感器和舒适性辅助感应器;工业自动化生产线的设计与制造。在全球共有6个分支生产及销售基地,平均年复合增长率超过10%。

不过,蔡正兴也透露,由于普瑞公司的产品非劳动密集型生产可达到,属于高端集成和高度电子化产品,因此未来生产并无大举迁至中国的打算。

"在成本控制上,会更着重在亚洲采购成本和研发成本的控制,"蔡正兴说,目前普瑞全球研发费用占销售额的10%,未来,将在中国成立研发中心,德国负责研发中高端前瞻性领域,而中国研发更偏重在应用、标准化等领域,进行高低搭配。采购也会偏向于亚洲优质产品。

“中试909”要价千万:一个玉米试验品种的潜秩序

■ 本报记者 彭亮 姜雷 北京报道

农业

一个玉米品种，仅仅因为传出了其将参与“国审”的消息，虽然距离该品种参加“国审”的时间尚有5个月，虽然研发方的心理要价已经超过千万，却无法阻止众多种子企业的竞购热情。

本报获悉，国内多家种业上市公司已经就“中试909”与研发方提前沟通，对研发方远超1000万的心理要价，种子企业并不在乎。这一切，仅仅是有消息称，“中试909”今年9月将参加并通过国家审定。

“‘中试909’是中国农业科学院作物科学研究所最新研制的玉米品种，目前还是待审定的身份，一旦通过国家审定，应该会命名为‘中单909’，在全国范围内推广。”知情人士透露。

种业市场的“品种争夺战”愈演愈烈，种业公司之间的竞争甚至延伸到了尚未取得“合法身份”的试验中品种。这背后，折射出的是行业潜规则和市场乱象。更凸显出国内种业公司研发能力近乎空白、沦为品种自主权缺失的“专业生产商、销售商”的尴尬现实。

讳莫如深

这又将是一个种子的价格纪录——本报获悉，作为研发方的农科院作物科学研究所对“中试909”开出了超过1000万元以上的价格和“4年内推广3000万亩”的附加条件。

2009年农作物品种权公开拍卖以来，最高的价格也不过是1000万元。2009年，河南省审定通过的玉米新品种‘滑玉15’以500万元高价成功转让；2010年，青岛农业大学的玉米品种‘青农105’创下了1000万元的转让成交价。“一般来说，普通的‘省审’玉米品种的价格也就是在几十万到100万。”业内人士介绍说。

对于围绕着“中试909”所发生的，相关各方讳莫如深。万向德农(600371.SH)董事会秘书霍光表示自己“不是相关业务负责人”，“不清楚”情况，同时表示“相关负责人应该也不会回答这个问题”。但霍光称，“我们对很多品种都有跟踪，如果有所接触也很正常”。

丰乐种业(000713.SZ)也风传在竞争这个品种，但这家公司的总经理徐继萍否认丰乐种业参与了对“中试909”的竞争，但她也坦承“听说过一些(种业)公司在关注”该品种。

知情人士称，种子企业不愿意承认在参与很正常，“种子还没有审定，消息就已经传到外界，这不摆明说审定里头有猫腻嘛”。

该人士称，现在行业内部都认为“中试909”的“审定把握性高”。一般而言，种子在审定之前都不会公布具体的名称，“只能说有这么一回事，不能说品种名称。要是说了品种名称，就是内部有问题了。”

中国的作物种子在推向市场之前，需要通过全国农作物品种审定委员会(下称“全国品审会”)审定，这个机构是在农业部领导下，主管农作物品种审定的权力机构。

全国品审会下设水稻、麦类、玉米、杂粮等16个专业委员会。各专业委员会由5到9名委员组成，成员主要来自科研机构和大企业。

“业内提起审定制度，都在骂街。”知情人士称，“审定委员会受到的压力很大，它现在都是小心翼翼的。没审定的品种传出这种事，舆论起来了，审定委员会说不定就要打(”中试909“的)屁股了。”农作物品种审定制度曾被业内专家称为“异化为权力寻租的工具”。

不过，4月18日，国务院发布《关于加快推进现代农作物种业发展的意见》(下称《意见》)，“严格品种审定和保护”被列为加快推进现代农作物种业发展的“重点任务”之一。

该人士称，科学家自己的品种审定非常容易，因为是自己审自己。另外就是有大公司自己人，那他自己当然倾向于自己的品种，再加上有些潜规则，有些真正搞种子的科研人员遇到这种事的时候又不能抵制。


种业市场的“品种争夺战”愈演愈烈，种业公司之间的竞争甚至延伸到了尚未取得“合法身份”的试验中品种 CFP/供图

> “你走走路子，总是比不走路子要好一些。”对于“潜规则”的存在，某品审会委员这样说

“你走走路子，总是比不走路子要好一些。”对于“潜规则”的存在，某品审会委员这样说。

近期发生的“登海605”不合格事件也让品审会承受了压力。农业部近日小范围发布不合格粮食种子通报，山东登海种业公司今年的主打玉米品种之一“登海605”位列其中。农业部通报称该品种的主要问题是——“水分和发芽率不合格”。

在此之前，令全国品审会受到压力的还有玉米品种“登海662”。

国家品种审定委员会公告称：“国审玉2009010登海662，经两年接种鉴定，感大斑病、小斑病、茎腐病、矮花叶病、弯孢菌叶斑病和瘤黑粉病，高感玉米螟。”种业专家佟屏亚曾公开质疑：一个什么病害都不抗(注：如该品种对病害有抗性，则表述为“抗”、“高抗”)的品种，怎么会堂而皇之地通过国家品审会呢？

“宁买品种，不搞研发”

种业公司之间对于新品种的竞争延伸到了尚未取得“合法身份”的试验中品种，背后是国内种业公司“研发能力近乎空白”。

农业部的公开信息显示，中国种业市场价值目前已达到550亿元人民币，潜在市场价值很快将达到900亿元左右。

这一市场规模不能称之为“巨大”，但居于农业生产链条最上源的种业，被认为是“农业发展的核心推动力”。研发能力，又被视为“种业发展的核心推动力”。“种子产业是一个龙头，带动的是几千乃至上万亿的整个农业产业链。从种植产业链到加工产业链，它呈几何级扩张。”中国种子集团有限公司副总经理田冰川说。

长期从事种业研究的中国农业科学院作物科学研究所研究员佟屏亚将“种业公司研发空白”的现状总结为“种业上市公司的品种饥渴症”，并举出多个例证。其中包括万向德农2010年在中种集团的斡旋下，共同出资4000万元将河南省农业科学院选育的玉米品种“郑单958”经销权“续约”至2016年；以及2009年底隆平高科(000998.SZ)意图通过对北京屯玉种业有限责任公司的兼并，达到获得其母公司山西屯玉种业科技股份有限公司拥有的玉米品种“浚单20”在黄淮海地区的经营权等。

“育种不如买种”——敦煌种业(600354.SZ)在2010年的优秀业绩同样是这一现状的典型例证。敦煌种业4月14日发布的年报显示，公司2010年实现净利润8068.76万元，同比均增长168.74%，净利润与上年同期相比将上涨150%。旗下敦煌种业先锋良种有限公司这年净利润的大幅增长是其业绩表现良好的主要原因。敦煌先锋的业绩，则要归功于2010年大卖特卖的外资品种“先玉335”。

“宁买品种，不搞研发”的情况在国内种业公司中长久存在。这一路线造成的直接后果，正如4月18日发布的《意见》中所言——中国种业“商业化的农作物种业科研体制机制尚未建立”。

现在的主要作物品种种植价格都上升到了千万元级。中国农科院的小麦品种“中麦985”以1000万元的价格转让给河南联丰种业公司；油菜品种“中油519”以1000万元的价格转让给湖北省种子集团；青岛农业大学的玉米品种“青农105”以1000万元的价格转让给青岛义和种业有限公司……

在2009年以前，绝大部分农作物品种的转让价格，不超过100万元。对于种业公司来说，这些举动是在现实环境挤压下的无奈选择。

“拿出1000万来养活10个人，花费几年时间还出不了成果，(种业公司)为什么要搞研发？”佟屏亚分析说，“而且种业公司也很难找到高水平人才，这方面资源的优势在体制内。”

▶下转31版

中信银行 CHINA CITIC BANK

中信银行系列高尔夫活动 2011
□中信银行中国业余高尔夫球巡回赛 □中信银行青少年高尔夫球对抗赛
□中信银行天才少年高尔夫训练营 □中信银行香卡女子高尔夫训练营

中信银行的高尔夫损益表


中信银行专业赛事与初级训练营并重

放眼全世界，高尔夫是金融企业最喜欢赞助的体育运动之一。可是在中国，真正涉水的有两家，一家是汇丰银行，另外一家是中信银行。换句话，中资银行之中就中信银行一家在挖掘这座大金矿。为什么绝大多数中资银行会裹足不前？分析这个问题或许先要从中信银行为什么愿意买单说起。

高尔夫的五条战线

中信银行的高尔夫活动涵盖五个方面：（1）中国业余高尔夫球巡回赛（简称“业巡赛”，每年度7站），（2）青少年对抗赛（每年度5站），（3）张连伟杯国际青少年邀请赛，（4）女子训练营，（5）青少年训练营。基本上可以分为两类，赛事和训练营。

从国外的先进经验看起来，赞助赛事有利于一个企业增强知名度，树立品牌形象，因为赛事的参与度高，更受媒体关注。根据一份不完全的统计显示，业巡赛去年7站比赛，仅正式球员和参赛嘉宾加在一起超到1500人，平均每站210余人。而青少年比赛，以“张连伟杯”计算，参赛人数155人，再加上70%小选手有家长、教练、领队陪同，一场比赛下来人数也超过300人。再加上一些观众，一场比赛估计有300到400人参与（不含工作人员）。

这部分人群，通过现场的广告板，宣传海报等，一天甚至一周都沉浸在中信银行的品牌宣传之中，可以说品牌的认知度已经达到极致。

当然，更广大的人群在赛场之外。参赛选手的家人，朋友，同学，老师，以及普通的高尔夫球迷会通过各种渠道了解赛事，根据一位业内人士的估计，全国85%的核心高尔夫人口能够通过网络、电视、杂志等了解到以上赛事的信息。

当然，无论赛场内，还是赛场外，总的人口并不多，无法与全国性的足球比赛，篮球比赛相提并论，甚至不及另外一些热门的体育项目，比如乒乓球，跳水。然而高尔夫的受众十分清晰，现阶段在中国，绝大部分都是富裕阶层，另有一部分为高级白领。从这个角度上，你称高尔夫是“贵族运动”并没有什么错。在这部分人群中树立起自己的良好品牌形象是全世界金融企业的渴望。

另外一方面，中信银行邀请其高端客户（包括公司银行业务的战略客户）参与赛事的配对赛部分，也是对客户最好的回馈。他们会觉得从中获得了最美好的体验，愿意与中信银行继续合作下去。

其实关于赛事赞助的正确性，美洲银行（Bank of America）已经得出了结论，每在体育上花1美元，他们能获益3美元，而高尔夫赞助的回报更大。关于这一点，一位业内人士总结得很好：“一个企业赞助高尔夫不是因为他们的总裁喜欢高尔夫，而是因为高尔夫的的确确能为企业赢得客户。”

中信银行就是现成的例子。在一些青少年球手的家长中流传着一个段子，一个香港的家长要给儿子报名参加“中信银行青少年对抗赛”，打电话去问客服，怎样才能报名参加。客服开出以下条件：成为中信银行的贵宾理财客户，最低限额是存入50万元人民币。那位家长照做了，开立账户后转入了50万港元。一切办妥后，客服告诉他，因为汇率的原因，您还差4000多元。当然这只是个笑话，事实上，这位香港小朋友从2008年开始即一直参加中信银行的青少年比赛，他的家长在中信银行的管理资产也远不止最初的50万港币了。

事实上，中信银行有许多忠实的理财客户正是通过高尔夫认识中信银行的，因为该品牌在他们潜意识之中已经树立起了值得信赖的高端形象。

训练营获得的突破

这就是中信银行的收获。据一位客户经理透露，2010年，仅青少年训练营一项，即给中信银行带来了超过5亿元的新增管理资产，加上女子训练营和三项高尔夫比赛，中信银行的收益远超过此数。

中信银行组织的女子训练营和青少年训练营主要针对的是初学者。这些人大部分都没有接触过高尔夫，或者接触高尔夫的时间不长。中信银行推广的一个重要途径是私立学校、企业家协会、商会，这些地方为他们储备了许多优质客户资源。根据统计，2010年，青少年训练营参与的小朋友突破了5000人，另外陪同的家长更超过此数。女子训练营因为刚刚（2010年10月份）推出，参与的人数相对少一些，但是全年的总人数也有1200人。

相对于训练营中与参与者（客户）面对面的沟通，业巡赛、青少年对抗赛以及张连伟杯更主要的作用是树立良好的品牌形象，对高端客户进行公关服务，这为训练营取得好成绩提供了保证。“其他银行也有类似的训练营体验活动，可是中信银行明显是领先者。”上述客户经理说，“中信银行之所以能做到这一点是因为中信银行已经通过全国性的比赛建立起了良好的口碑。这些全国性的业余比赛，青少年比赛已经做好了铺垫。”

说到这里，或许你会问：这些从来没有接触过高尔夫的人群又是怎么了解到中信银行在赞助高尔夫比赛的呢？业巡赛和青少年比赛的承办方朝向管理集团解开了其中的秘密。“这些年，朝向集团一直在大力推广和普及高尔夫运动，希望更多人能了解高尔夫，并参与进来。”朝向管理集团副总经理孟涛说，“我们非常重视大众媒体对赛事的报道和宣传，希望透过它们传递出正确的高尔夫信息。其实在国外，高尔夫也经历过中国正在经历的过程。一开始，它只是少数权贵的娱乐，可是现在，普通的人，特别是社会的中间阶层也在参与这项运动。在欧美，人们绝对不会说高尔夫是一项贵族运动。”




女性与青少年是中信银行高尔夫的聚宝盆

奥运会或将带来更大机会

既然高尔夫是这么好一个项目，为什么中资银行就中信银行一家这样成体系地赞助高尔夫呢？这并不奇怪。除了房地产之外，国内企业很少涉足高尔夫赞助，特别是国字号的央企。这与高尔夫在国内被妖魔化有关，许多企业都担心公开支持这项运动会损害企业形象。

另外一方面，国内体育赞助整体落后于发达国家。今天的国内企业已经认识到广告的作用，可是对于赞助是否能带来巨大回报还存在争议。这与全国性的体育频道实在太少有关。所有体育赛事都在争抢有限的电视资源，高尔夫节目由于收视率的问题一直处于不利的位置。

不过这样一个局面或许会随着高尔夫加入奥运会而改变。目前，高尔夫已经成为全运会比赛项目，许多省市都在竞相争夺优秀的球手，很显然，下一步则是各省培养自己的优秀球手。接下来，整个高尔夫市场便会盘活。再加上高尔夫本身是一个优质项目，出于商业上的考虑，电视台或许也会有所倾斜。

早起的鸟儿有虫吃。如果这样一个大好形势在五年以内出现，作为开拓者，中信银行应该会迎来黄金的收获期。到那个时候，相信中信银行将获得一份更加漂亮的损益表。

中信贵宾理财
一站式服务 N计划投资

智慧配置 自在投资
基金组合N计划 让财富启航

为进一步满足客户收益、方便、灵活、省心、安全的投资理财需求，中信银行隆重推出“基金组合N计划”，依据不同的客户风险承受能力，提供安稳型、保守型、稳健型、积极型、成长型等五款基金组合投资方案。客户可以选择进行一次性分仓配置，更可以同时采用定期定额投资方法，定投适合自己的基金组合N计划方案。

一站式服务，N计划选择，中信银行贵宾理财N计划使投资人在理财投资的道路上，不再面对向左走向右走的选择，投资人登陆中信银行贵宾理财网站的风险测评专区，即可对自己风险承受能力的进行等级测评，再结合自己的实际情况选择中信银行贵宾理财基金组合N计划推荐的基金组合方案。

对于五款“基金组合N计划”方案，中信银行将每季回顾，并根据市场和成分基金的情况适度调整投资建议，为客户提供基金投资的专业指导，帮助客户分享市场成长带来的投资乐趣。

如有需要，请即刻联系您的理财经理，我们将对您的基金持仓情况进行诊断分析，为您提供改善建议，以提升投资绩效；或根据您的需求为您量身定制基金组合方案，并为您提供组合分析报告。别忘了常和您的理财经理聊聊投资目标达成进度，您的长期投资需要我们的贴心打理和悉心陪伴。

中信银行 CHINA CITIC BANK
全国统一贵宾服务专线 10105558
http://bank.ecitic.com

中外运长航被收编警报解除 定位综合物流

■ 本报记者 刘伟勋 北京报道

物流

由两家航运央企合一的中国外运长航集团有限公司(下称"中外运长航"),再也不必担心被收编。因为该公司的核心定位已从外界预期的航运转向综合物流,在所属细分市场其排名也升至首位。

目前,中外运长航的投资重心已转向国内外物流网络的建设。该公司的目标是5-10年内,将其在全球物流业的排名从前15名提升至前10名。这对于重组前已在外贸运输和长江航运领域布局多年的中外运长航而言,并非易事。

明确定位

4月21日,中外运长航下属的旗舰上市公司中国外运股份有限公司(下称"中国外运"),将旗下的江苏中外运有限公司与中外运长江有限公司正式重组为中国外运长江有限公司,并将其作为整合集团长江沿线物流资产、拓展长江流域综合物流业务的平台。这是中外运长航在明确综合物流业务的核心定位后,大力建设物流网络所采取的第一项整合举措。中外运长航董事张建卫表示,计划将重庆、武汉、安徽等地沿江外运系统其他公司的物流资产,逐渐并入外运长江,使网络和业务更好地协同。

当年,重组中外运长航,除为寻求业务互补外,很大程度上是因两央企为避免在航运业排名的相对落后,而在央企重整中陷入被动而为之。中外运长航原董事长苗耕书曾在公司内部坦承,不重组,没出路。重组后,中外运长航的规模迅速扩大。2010年公司实现营收947.38亿元,截至2010年底资产总额为1145.62亿元,同比分别提高32.5%和7.7%。

重组之前,中外运主要从事综合物流和航运业务,长航则以水上运输为核心主业。重组后新公司的主业定位于综合物流、航运和船舶工业,而在三项业务的发展优先级上,中外运长航一直未对外有明确说法。

中外运长航一位高层告诉本报,近期国务院国资委对公司的定位已经明确,中外运长航为物流企业。在此指引下,公司转而开始加大国内外的物流网建设。目前,中外运长航的综合物流业务包括海陆空货运代理、供应链物流、仓码、汽车运输等,并成为中国最大的国际货运代理公司。其还是中国业务规模最大的物流商,位居全球物流业排名前15名;另在航运领域,目前拥有和控制的各类船舶运力超1800万载重吨,船舶总量约2500艘,运力规模仅次于中远和中海。

由于在综合物流领域位居全国首位,中外运长航无需再担心被重组,或纳入国资委下属国新控股有限责任公司。但定位于航运企业,中外运长航在地位上不如中远、中海稳固。

整合提速

中外运长航在业务整合方面的进展,一直被认为落后于外界的预期。不过,从今年开始,其业务整合工作将进入实质性提速阶段。

据中外运长航董事、中国外运总裁张建卫介绍,今年2月8日,中外运长航管理层向董事会正式提交重组整合方案,其中主要涉及物流板块的重组整合。该草稿有望5月份成形。

据了解,在中外运长航的综合物流板块中,原中外运的业务和资产占据绝对优势,而船舶制造业务原长航则优势明显。在业内人士看来,中外运长航难度最大的整合将出现在航运板块。重组前,两家公司在航运业务规模上难分伯仲,涉及多家上市公司,存在同业竞争现象。此外,全球航运市场在经历去年回暖后又现增长放缓迹象。这都使其航运业务整合方案的设计和推进面临较大挑战。

50%

中外运长航内贸运输

目前中外运长航正扩大运力规模和物流网络。目标是运输量近年保持年均50%以上增幅,5年内进入国内贸物流前三甲

去年7月,中外运长航对滚装船业务进行了整合,以深圳长航作为集团滚装船运输业务整合的主体单位,对集团所属深圳中外运航运公司、中外运商船——三井公司等全部滚装船运输业务资源进行整合。这是两大集团重组后实施的第一个业务整合项目,但此后中外运长航在航运业务整合上尚未宣布新动作。

核心定位的明确,让中外运长航航运资产的角色发生了微妙的变化。张建卫表示,尽管公司拥有一定的货机和船队运力,但"中外运长航的核心竞争力在网络和网络能力,不在于拥有多大规模的船队。"

据悉,未来中外运长航将大力投入国内外的物流网络建设,其中包括强化内贸物流网络。已有60年历史的中外运长期从事外贸运输,营收大部分来自外贸及其相关业务。但近年随着内需的拉动,内贸物流的重要性开始显现。

去年4月,中外运长航组建内贸运输公司,目前正在扩大运力规模和物流网络,其目标是运输量近年保持年均50%以上增幅,5年内进入中国内贸物流市场的前三甲。张建卫表示,无论是外贸还是内贸,中外运长航都会把运输作为网络和服务的纽带,最终要向网络建设方向发展。

双汇危机影响几何?

■ 本报记者 李丽 王芳 北京报道

快消

按照双汇投资发展股份有限公司(000895.SZ,下称"双汇发展")的说法,在"瘦肉精"事件的影响下,双汇鲜冻品、肉制品类日发货量仍有分别约1成和约3成未恢复。

有机构预测称,双汇或损失至少20亿元,但分析人士预计这一影响将在今年年底前结束。

发货量骤降

4月20日晚7点,石景山万达广场家乐福。在肉制品货架上,双汇货品摆放所占面积最大。不过,这些货品的生产日期大都是在"瘦肉精"曝光之前生产的,且产地非济源工厂。

据货架促销员介绍,目前仍有不少消费者继续购买双汇产品,但还是有部分消费者"心存芥蒂"。本报调查发现,仍购买双汇产品的消费者大都认为,"既然政府还让双汇继续卖,就说明已经没事了。"比较糟糕的状况是,已有消费者对整个肉制品加工行业产生了信任危机。

渠道商也同样,开始对双汇"谨慎"起来。

北京京客隆超市在出事后立即下架双汇产品;TESCO(特购)和沃尔玛等超市则是加强了对双汇产品的检测。据TESCO中国事务部经理黎佳介绍,双汇现仍在TESCO销售,"双汇事件出来后,我们自检过所售的双汇产品没有产自被曝光工厂的。"黎佳称,TESCO所有的生鲜产品在进入门店前,都会在自己的配送中心进行瘦肉精的自检。黎佳还表示并没有减少双汇产品采购量。

沃尔玛中国公共关系高级总监李玲也表示,"有问题产品已全部下架。并不是所有的双汇产品都存在问题,没有收到地方政府指示的,我们就正常销售。"但其未透露下架涉及的货品数量。

双汇发展走势



据了解,双汇"出事"后,一些小经销商开始"倒戈",投入竞争对手怀抱,但很多大的经销商因长期运营双汇品牌有很深的黏合度,所以一直"坚守"。据介绍,双汇召开万人经销商大会时,就有经销商带着当地媒体来看双汇厂区,希望重建市场信心。

双汇发展公告称,鲜冻品日发货量已恢复至3月日均发货量的89%。肉制品发货量则恢复至此前的71%。

或至少20亿损失

双汇复牌后,接连两天的跌停,使众多持有双汇的基金巨亏。据各家基金公布的年报显示,截至2010年末,共有164只基金持有双汇发展。双汇股价两日间总市值蒸发约89.67亿元。

很多券商对复牌后双汇的评级从买入调为持有。但也有券商认为这是逢低买入的好时机,中投证券分析师就将双汇从之前的维持调整为强烈推荐。很多券商给出的6-12月的目标价都超过了70元。

申银万国分析师童驯的报告中称,此次"瘦肉精"事件在乐观、中性和悲观三种情境下对双汇2011年收入影响分别是19.9亿元、40.3亿元和72.3亿元。而他预计此次事件对双汇的影响在20亿-40亿之间,中长期乐观。他的理由是,肉制品行业国内企业独占局面并未改变。行业危机对于行业龙头长期来看是利好,但前提是建立在经历危机的企业不会破产的基础上。目前来看,双汇破产可能性为零。

分析人士还认为,双汇后续的一系列市场信心重建工作,从双汇的业务恢复量上就可以看出,已初有成效。同时,肉制品作为必需消费品,有着非常强的刚性,所以消除消费者的戒备所需要的时间并不需要很长时间,年底基本就可完全清除"瘦肉精"的影响。不同意见者则认为,年底可能清除的仅是消费市场上的影响,还要看双汇此次资产重组的情况。双汇集团董事长万隆曾表态称,"瘦肉精"事件不会对资产重组造成影响,重组会按既定时间表进行,但这并未完全消除投资者的疑虑。

目前,双汇还未被监管层要求重新评估资产。中投证券分析师张镭认为,在年底前完成资产重组仍是大概率事件。



“鲶鱼”迪士尼

■ 本报记者 胡怡琳 万晓晓 上海报道

文化传媒

在装有沙丁鱼的水箱里放上一条鲶鱼,为了防止被鲶鱼吃掉,沙丁鱼只得快速游动,才有更大的生存机会。

无可否认,迪士尼上海项目自2002年启动谈判,已像一条活跃的鲶鱼,让生性安静的上海本土“沙丁鱼群”开始感到了生命力的重归。

这次,迪士尼公司最终未能全面如愿。

其与SMG旗下炫动卡通频道进行合作播出部分迪士尼节目的“捆绑”合作直到位于上海的主题乐园宣布正式开工,仍未能成行。

SMG内部知情人士称,“此问题太为敏感,此前的确双方进行过谈判,但最终并没有能达成意向。”

就在主题乐园开工仪式之后的几天,炫动频道所在的炫动传播有限公司则选择和一家来自湖南的动漫衍伸商业公司酷贝拉合资成立了一家运营儿童动漫的主题百货公司,炫动传播为控股方。

来自权威数据显示,上海本土文化创意产业增加值占全市生产总值的比重已由2005年的5.15%提升到了2010年的9.6%。从政府到国资企业、民营企业均逐步深度介入这一逐步显现出产业化形态的领域之中。

这种趋势仍在继续蔓延。

迪士尼来了

迪士尼在中国的角色是应该成为中国本土传媒领域崛起进程里的一条鲶鱼,还是中国文化盛宴的独大者?

在众多迪士尼项目的谈判焦点中,有一个核心问题——直接让这家拥有影视资源的传媒频道落地——中方从未真正意义上松过口。即使在2009年初,上海政府重启与迪士尼公司的谈判,也仅在条款细则中,表达过会对迪士尼数字传媒频道的落地予以积极申请,而从未做出过任何承诺性的表态。

外资文化传媒业全产业链式地进入中国将如何影响尚在萌芽中的中国本土传媒、创意产业转型,这或许是政府考虑的更大棋局。

4月8日,迪士尼项目正式开工。在项目通气会上,迪士尼项目的硬体投资框架首次对外披露。中方主体上海申迪集团称,将会通过其全资子公司上海申迪旅游度假开发有限公司与迪士尼持股实体共同合作,出资设立3家合作企业——包括上海国际主题乐园有限公司、上海国际主题乐园配套设施有限公司、上海国际主题乐园和度假区管理有限公司。上海申迪集团有限公司将与华特·迪士尼公司共同投资、建设和运营上海迪士尼度假区。中美双方在主题乐园公司与配套设施公司中的持股比例分别为57%和43%,在管理公司中的持股比例分别为30%和70%。

申迪集团相关负责人仅表示,上海迪士尼主题乐园不仅将包括迪士尼经典的故事和卡通形象,也将包括专为中国游客设计的全新景点和游览历程。但对于是否与迪士尼达成在已披露项目以外的其他协议,比如数字传媒频道的引入等,申迪集团及上海市政府相关官员均未给出明确答复。

SMG内部知情人士称,“尽管申迪集团的股东方也是SMG的大股东大文广(上海广播影视集团SMEG是‘大文广’,上海文广新闻传媒集团SMG称‘小文广’),此前的确双方进行过谈判合作关于部分节目的落地,但最终并没有能达成意向。”



迪斯尼
迪士尼数字传媒频道落地未批

上海本土文化创意产业
酷贝拉成立 SMG旗下炫动传播控股
传媒 + 主题百货全产业链形式

CFP/供图

> 即使在2009年初,上海政府重启与迪士尼公司的谈判,也仅在条款细则中,表达过会对迪士尼数字传媒频道的落地予以积极申请,而从未做出过任何承诺性的表态

政策松绑

来自权威数据显示,上海本土文化创意产业增加值占全市生产总值的比重已由2005年的5.15%提升到了2010年的9.6%。从政府到国资企业、民营企业均逐步深度介入这一逐步显现出产业化形态的领域之中。

就在迪士尼项目宣布开工后的第四天,一家“类迪士尼”的本土公司也在上海宣布了庞大的建园及涉及动漫出版、院线、电视、在线全产业链的计划。最值得注意的是,这家名不见经传的名为“酷贝拉”的民营公司,不仅拉到了上海徐汇区政府旗下产业投资基金的支持票,同时也吸引了另一家上海国资背景的传媒集团SMG的兴趣。SMG负责动漫的炫动卡通公司也有意通过与酷贝拉公司的合资,形成传媒 + 主题百货的形式第一次在全产业链上迈出了跨界的步子。

这并非上海在创意文化产业领域的第一单。此前,借助资本市场力量实现传媒产业的本土公司也如雨后春笋。而SMG更是凭借喜羊羊与灰太狼的整合营销,实现了中国动画电影市场首部票房过亿的记录。

政府层面也在融资方式、政策开放方面给予上海本土文化产业前所未有的扶持。近年来,上海已陆续出台各项推动文化创意产业发展的政策。在以金融支持文化的政策方面,地方政府也采取了不少创新措施。全国第一家私募基金“华人文化产业投资基金”落户上海。银行信贷资金方面对创意产业的支持力度也前所未有。上海方面与国家开发银行签订了《推进上海市文化产业发展合作备忘录》。据悉,未来几年中,国家开发银行支持上海文化产业的融资规模将高达300亿元。

“上海针对创意产业不是笼而统之的政策。”上海社科院创意产业中心巫志南研究员曾在接受媒体采访时概括了上海的文化创意产业政策的特殊性——很多是结合一园一地的特性而制定,可操作性、导向性强,效果明显。

本土势力

上海国资传媒正在以比以往更开放的姿态寻找与市场化的企业跨界合作。在通过市场化方式寻找到《喜羊羊与灰太狼》脚本的开发、销售。SMG作为上海中坚传媒力量看到了市场化、产业化运作的价值。

“以前上海优势没有嫁接到产业或者教育的项目里,可能从我们开始,我们尝试能不能把上海的地域优势发挥出来,做全国标杆性的工作。”SMG旗下上海炫动卡通如果真的做成,我们倒不在乎短期利益是怎么样的,更长远的会整个上海在国内的影响力有一个平衡。

炫动传播总经理杨文艳表示“上海这个地域还是有优势的,可能也做很多事情,相对来说比较方便,我刚才讲上海是很好的儿童动漫的消费市场,从我们做喜羊羊的票房我们就能感觉到,我们每次都在做这样的分析,喜洋洋的票房上海和江浙加在一起就是60%以上,换句话说,我把这个做掉了已经挣钱了,再做全国是额外的,不会舍近求远的。上海是检验品质很好的地方,因为对于中国大部分地区来讲,上海能够站稳的,上海能够有规模的,会在国内认同感非常强,上海对长三角地区的影响力是非常大的。这一点其实在商业这个部分中就能够感受到。”

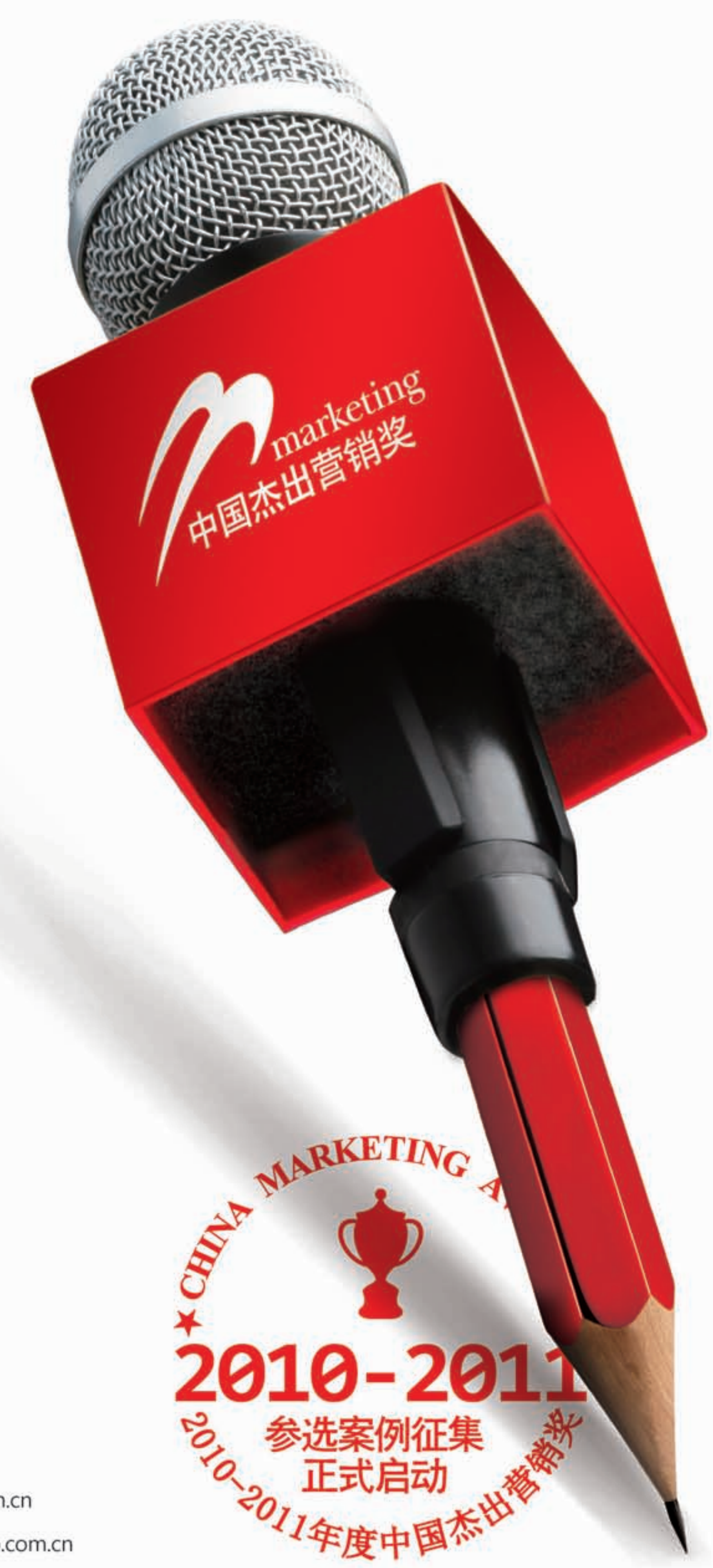
“在上海碰到迪士尼的问题都会很关注,但是它毕竟是外来文化,它的落地包括未来整个的发展,还是要对国内市场有充分认识和了解,本土企业如果能有足够的前瞻性,绝对在这方面会有优势。”一位上海国资背景的传媒公司高管向本报记者表示。

“不能说,上海、中国对传媒文化产业的政策开放完全是受迪士尼项目的影响。”上述传媒业高管表示,“但不可否认,迪士尼像一条鲶鱼,带来了整个市场对产业化的思考。而且,现在来看,这种作用已经显现。”

2010-2011年度中国杰出营销奖

marketing 中国杰出营销奖

2010-2011年度
中国杰出营销奖
China Marketing Awards
参选案例征集 正式启动



2011凝聚品牌张力,寻找杰出背后的榜样力量

● 活动流程
五月 提交报名表 八月 分类赛
六月 提交案例报告 九月 总决赛
七月 初评

● 案例类别
快消品 耐用品 I T通讯
服务 文化 房地产
汽车 金融

● 主办单位
经济观察报 The Economic Observer
HKMA 香港管理專業協會

● 报名垂询
010-64209022-1173

● 组委会联系方式
联系人:《经济观察报》品牌活动部 赵艳/蒋晓雪
地址:北京市东城区和平里兴化东里甲7号楼《经济观察报》社
邮编:100013
电话:010-64209021转分机1243/1173
传真:010-64201381
Email:
zhaoyan@eeo.com.cn
jiangxiaoxue@eeo.com.cn

珠宝业的通胀年代:周生生与必和必拓做生意

■ 本报记者 王芳 北京报道

消费

或许你并未料到，除了铁矿石，澳大利亚矿业巨头必和必拓的钻石矿产也向中国伸出了一只脚。

周生生集团董事兼副总经理周允成4月15日透露，香港珠宝品牌周生生已经与必和必拓达成了战略合作。日后，周生生用货量的50%将由钻石垄断巨头戴比尔斯和必和必拓直接提供。

早在去年年底，周大福也与世界第三大矿业公司力拓达成战略合作。

之所以现在不惜血本开始与矿业合作，除了矿业巨头的看货资质极难获得外，更多缘于钻石行业激烈的竞争环境——成本的挤压、新兴渠道的出现，行业透明度增加，导致行业利润率大幅下降。过去，传统品牌卖一颗大众产品能获利200%，甚至300%，现在再没有这么高的利润。

周生生的一位高层人士表示，在中国，获得矿业直接看货资质的目前只有周生生和周大福两家。因直接从矿业采购毛石一次性投入极大，全国最大的钻石批发商们还只是处于观望中。

高端钻石零售商垄断上游资源必将使下游销售商备受控制，将部分加剧再往下的零售企业拿货紧张，业内预计拿货的价格也会水涨船高。

抢猎源头

与力拓和必和必拓的合作，意味着周大福和周生生开始涉猎投资毛石，以前这些企业并没有毛石采购，只是裸钻采购。区别在于，毛石是直接从矿山开采出来，没有经过打磨。

这样的战略合作在近期逐渐热烈起来。按照合作协议，从2011年中开始，周生生将成为必和必拓钻石毛坯的看货商。这是周生生继2005年与戴比尔斯的合作以后，第二个战略性的部署。

必和必拓公司的伊卡蒂（Ekati）钻石矿是世界最大的高质量钻石生产商。必和必拓公司拥有伊卡蒂钻矿80%的股权。

周允成表示，与必和必拓的合作谈了好几年。虽然对方几年来一直留意到周生生，但这并不光是把货品推到市场那么简单，必和必拓很注重这个公司能不能够真正为这些钻石增值，意思是在钻石推广、零售网络、利润空间等方面，是否有很好的掌控能力。1月，周生生团队在比利时跟必和必拓方面碰面后，终于达到了一个很好的默契。

> 钻石销售渠道中，每一手加价10%，一般就算转三手，价格跟直接拿毛坯的价格有天壤之别

即便如此，必和必拓还是对周生生做了一系列严格的审批，并了解周生生的财政状况，不仅对销售状况深入了解，就连周生生以前的生产销售状况，还有未来的发展空间和市场占有率等，都做深入分析。

周大福集团董事兼中国区总经理陈世昌称，力拓也会派专门的团队去品牌总部调研，查看其资金实力、在行业的影响力、员工队伍，甚至还包括纳税情况，每年还要不定期地开会碰头，一年几次。

周允成说，一个很好的例子，必和必拓为什么花那么多时间来了解周生生，就是他不希望他们的钻石或者石坯掉到一些炒卖的对手里面。

虽然今年与力拓达成战略合作，周大福目前由戴比尔斯和力拓提供的货量仅占其总量的40%-50%。

据悉，必和必拓的合作伙伴至今没有正式的公开，周允成表示其所知道的大概在全球只有20个。戴比尔斯在全球也只有70多家一级看货商。

上述周生生高层人士称，并不像宣传中所说的那样，中国内地珠宝企业大部分的进货渠道其实都是深圳的诸多钻石加工厂，它们的最初来源是印度市场，产品级别属于中低档。

北京的每克拉美钻石商场也在积极寻找上游资源。每克拉美（北京）钻石商场有限公司执行董事郝毅最近在与两家供应商谈判，分别是总部位于比利时和以色列的国际公司。

成本挤压

B2C代表珂兰钻石CEO郭峰表示，以前中国这边拿钻石都是通过层层的供应商和中间商。后来原材料价格逐渐攀升，中间商给到下边的价格也一层层涨，下游的企业当然就想直接去跟上上游谈。

陈世昌亦表示，能否拿到第一手的原材料，价钱上的竞争力相差太大了。他称，以前钻石整体供货量还算稳定，今年就开始减产，今年到现在为止已经涨了三次价，毛坯的价格这样涨，难以计算一环一环到达零售商手里要翻多少倍。

陈世昌打了一个比方，每一手加价10%，一般就算转三手，这样的价格跟你直接拿毛坯的价格也有天壤之别。

传统钻石销售模式是：戴比尔斯——DTC一级看货商——裸钻批发商——镶嵌加工——品牌加盟——区域代理——商场——消费者。周生生、周大福直接与上上游矿企合作，则省去了中间很多环节。

现在全球只有70多家供货商能直接跟伦敦的戴比尔斯做生意，而保守统计珠宝商总数超过10000家，各自只能想破脑袋搜寻不同的渠道。

3月底，戴比尔斯将钻坯的报价又上调了7%。国内业内则预测2011年全年钻坯价格将上涨20%，而从2010年5月至今，这一价格已经上涨了30%。

珠宝行业实际利润其实并不高。以一家80平方米的店铺为例，装修费、人工费、进货费等前期投入至少要600万元。在业绩好、经营正常的情况下，大概要2年才能回本。一个未经证实的数据显示，2010年至今，已经有至少10%的企业选择了退出。

正因如此，周生生今年的策略中才包括了增加溢价更高的高端产品线。

松动的上游体系

以前，零售商很难打破规则，越过中间的一个或几个进货渠道拿货。

广州知名品牌金钻随缘创办者、中国科学院广州分院矿物学研究员张世柏分析称，因为与零售商相比，批发商的进货量庞大得惊人，零售商的购买力连它一个零头都达不到。对于一般的珠宝零售商来说，一年卖一个亿的钻石已经很了不起。但是在它上游做批发的，一个月都不止卖一个亿。

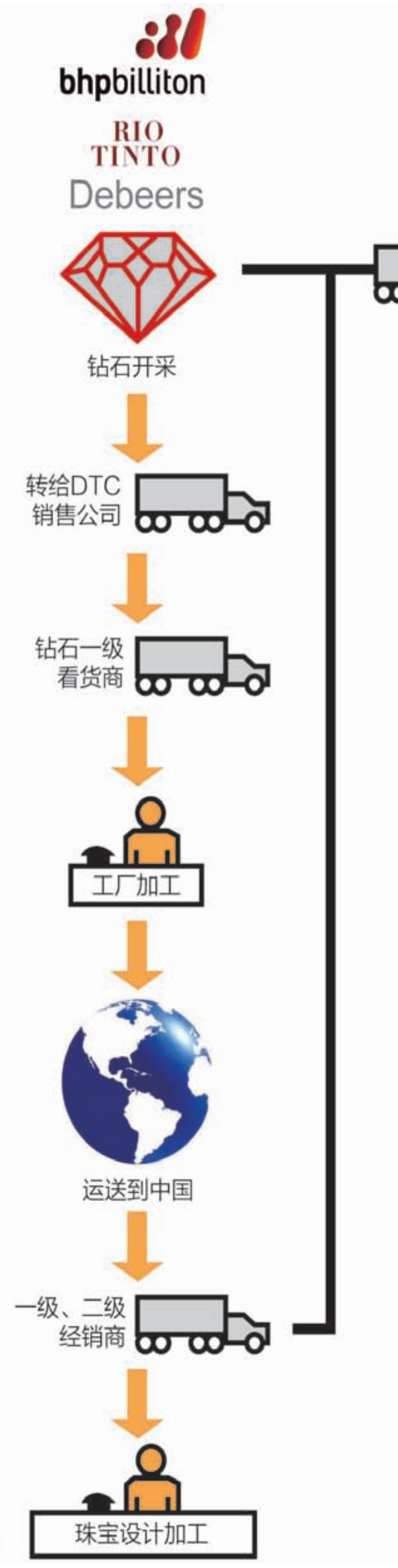
在那个时候，零售商根本不可能跃上另外一个台阶拿货，更不敢想象能直接成为矿企的看货商。

但是，钻石巨头们也逐渐看重中国市场的发展潜力和增长速度。2009年开始，中国已成为全球仅次于美国排第二位的钻石消费国家。

在此背景下，钻石自上而下的严格供应体系有所松动，零售商逐渐可以越过一些批发商。

就在完成3月的第三轮融资之前，钻石小鸟联合CEO徐磊与湖南卫视一起访问了"世界钻石中心"比利时安特卫普，并采购到了极具投资价值的极品钻石。徐磊获得了当地市长的亲自接待，也是比利时钻石行业第一次完整地向中国媒体敞开。

松动的另一个原因是，戴比尔斯的垄断程度今非昔比。戴比尔斯最兴盛的时候，掌握全球90%以上的钻石出产量，每5周召集分销商开一次会。会上，公司会拿出一盒顶级钻石，分给各分销商。数量不容商量，价格不容讨论。各分销商拿到钻石便四散而去，等待着下一次的召集。



戴比尔斯将钻石搭配出售，大小质量各异的钻石被放在密封的塑料袋里，上面有标价。看货商没有权利讲价，他们只能决定是购买还是不购买。

现在，逐渐开始有钻石开采商与戴比尔斯抗衡，这些公司主要集中开采非洲、澳洲和加拿大的钻矿，逐渐成长起来，包括周生生选择的必和必拓和周大福选择的力拓。

3月底，有消息称，力拓正在与俄罗斯最大的钻石矿商阿尔罗莎公司谈判，后者占据着全球钻石供应量的四分之一，力拓希望获得俄罗斯北部港口阿尔汉格尔附近的一座钻石矿的开采权，这个矿区的预计储量为1.28亿克拉，以期利用中国迅速增长的钻石需求赚上一笔。

郝毅认为，周生生和周大福的如此战略不光能在成本上省去中间环节的一大块，更重要的是，这样能从一线就控制住货源，进行毛石的囤积和积累以备后患。因为，钻石的资源越来越稀缺。

这一点，得到了周允成的印证。周允成表示，这一战略不光是价钱的问题。他称，"很多原料无论是黄金、铂金、钻石，价格都在上升。但不单是价钱，这还有一个供应上的一个问题。"

但是，一次性从矿山采购毛石，投入极大。此外，从矿山直接开采回来的毛石，还需要品牌商再另外委托切割打磨方，这方面的成本就有所增加，一般的企业无力涉猎。

正因一次性投入极大，全国最大的钻石批发商们只是在观望着。

美国热水巨头拉开新一轮中国投资序幕

增资5亿，A.O.史密斯打造首个节能热水器产研基地



日前，有137年历史的美国热水巨头A.O.史密斯公司向媒体证实，已经确定增资5亿元，在南京打造低碳节能热水器研发/生产基地。新热水器生产基地落成后，将使得A.O.史密斯中国公司的生产规模再次翻番，进一步巩固其在热水器行业创新、节能、环保的领先地位。

超级规模节能热水器产研基地落地

凭借其雄厚的研发实力，A.O.史密斯自进入中国市场以来，一直保持高速增长，目前已成为遥遥领先的外资品牌。

1998年，A.O.史密斯美国总部投资3000万美元，在南京独资成立艾欧史密斯(中国)热水器有限公司之后，就一直没有停止过在中国的投入。

2001年，在中国加入WTO后的数小时内，A.O.史密斯当即宣布增资2000万美元，将A.O.史密斯建成亚太地区最大的热水器制造和研发基地；2004年，A.O.史密斯全球研发中心在中国南京正式成立，该中心为中国及全球市场的产品研发、技术应用及工程技术服务提供支持。

今年3月，A.O.史密斯将再次增资5亿，用于节能低碳热水器研发、生产基地的打造，引领热水行业节能低碳的产业升级，并为可持续发展奠定基础。

A.O.史密斯全球副总裁丁威表示，此次增资5亿，将用于专门建设一个节能低碳热水器研发/生产基地，不仅说明了A.O.史密斯对在中国前景的看好，更代表了A.O.史密斯在未来热水器领域专业发展的方向和决心。

产能超300万台，是现在2倍

一直以来，A.O.史密斯在中国的发展脚步都十分稳健，其产业规模持续扩张的同时，也不断引领热水器行业低碳节能的产业革新。

目前，A.O.史密斯已经在中国建立了完善的研发、生产、销售及服务一体化的现代化管理体系，产品体系跨商用、家用两大领域，为中国消费者带来了国际品质的热水器产品和专业服务。

在A.O.史密斯的全球研发中心，节能技术被不断完善，更有推陈出新的升级技术陆续诞生：金圭特护系统技术，防腐抗垢让热水器加热更长久高效；增加了热泵节能模块、可以节能省电一半；此外，太阳能+电热水器集成机，是在标准电热水器基础上集成太阳能集热器，可谓一台胜两台；能效突破100%冷凝节能系统技术的燃气热水器等，节能效果达到前所未有的境界。

"全球研发中心，最强大的优势在于它靠近中国市场，中国及美国等的优秀的技术研发人员以研发生产出满足中国消费者创新、节能的热水器产品。"丁威介绍说，新的生产研发基地占地面积25万平方米，约为现有厂房面积的2倍，厂房将安装国际先进的环保节能产品生产线，计划年产热水器300万台，是现在的2倍。

看好中国市场

在A.O.史密斯现有的全球研发中心内，拥有各种产品研发人员近100人，累计研发投入超4亿元。而新研发生产基地建成后，预计研发人员将增加至150人。

作为热水器行业的领导品牌，A.O.史密斯未来也会将更多的目光投向中国市场。据丁威透露，未来5年，A.O.史密斯在中国的销售收入要翻番。A.O.史密斯专注于可持续热水生活的研究，更清晰预见节能产品的未来将越走越宽。A.O.史密斯还将不断开发出适合不同消费需求的节能产品，把超前的节能概念一一变成现实，让中国消费者今天就能享受品质、技术堪称未来级的产品。

A.O.史密斯创新一代全系列节能产品



不断创新，见证奇迹

来自美国的A.O.史密斯公司，成立于1874年，至今已有137年的历史。

1998年，弗吉尼亚州的普利斯夫人在搬家时发现，她父亲在1946年购买并安装的一台A.O.史密斯Duracled型50加仑电热水器在搬家时还在使用。为此，普利斯夫人致信A.O.史密斯公司，为这长达半个世纪的使用奇迹而高兴。制造这个奇迹的关键，正是A.O.史密斯137年历史中不断坚持技术创新，打造高品质精品的理念。



省电一半*：在初始水温15±0.5℃，环境温度为干/湿球温度20±1℃/15±1℃的条件下，热泵辅助超节能电热水器与普通电热水器ELJH耗电量比较。能效突破100%*：数据来源《燃气热水器/燃气采暖炉能源效率监测报告》检测单位：国家燃气用具质量监督检测中心） 防止重金属污染*：A.O.史密斯反渗透净水机有效滤除重金属

| PE 家笔记 |

我们的第一步

投资手记
阚治东
深圳东方汇富
创业投资管理有限公司
总裁



2005 年,我们团队开始从事真正意义上的私募股权投资，这一路走来,六年的风风雨雨,我们已经从一株小苗长成了一棵小树,但离真正的成功还很遥远。

从公司创业团队成立的第一个公司——东方现代创业投资管理公司，到目前我们管理的东方现代创业投资管理公司，当年我们从体制内一步跨出，从事全新的创业投资事业,不仅需要一股创业勇气,也需要创业投资的专业精神，更离不开团队的抱团合作和社会各方面的支持,而这里,就给大家讲讲我们的创业往事。

离开体制

离开南方证券公司是我事业的低谷,很多朋友关心我的去向。受制于年龄等各个方面因素制约,我已不可能像 1997 年离开申银万国证券公司时有众多选项。即使如此,当时还是有一些机会,比如有企业希望我过去担任职业经理人,一些地方政府邀请我去当地金融机构工作,但更多的人鼓励我,离开体制进行自己创业!

坦率说,可能在体制内呆久了的原因,我对离开体制还是很犹豫。我见过不少从体制内出来创业的人,开始满怀信心,最终无功而返。其中有一位朋友早年在国家机关工作,他离开体制之后去了民营企业,开始声称要为民族工业发展而奋斗，豪情万丈，但真正去了却面临着诸多不适应,想撤回体制内却难以获准,自此情绪一落千丈;还有另外一个在上海体制内工作多年的朋友,也是一腔热血离开体制进行创业,一年多之后感觉创业过于艰辛和不易,最后不得重返体制内,被大家称为“又被朝庭招安了”。上述例子不胜枚举,自然影响我当时的抉择。不过反过来,从体制内走出来创业成功的例子也不少。当时极力劝我离开体制进行创业的朋友中,有不少就是从体制里走出来创业并取得成功的民营企业家。他们当时现身说法,认为国内创业投资行业正从官办走向民办,你,阚治东,在创业投资行业积累了不少经验,为什么不自己树起旗子放手干呢?

正反两派意见影响了我的选择,我当时权衡和考虑最多的问题也是,离开体制自己创业能否成功？过去我们这批人在体制内有一些成功的故事可讲,但我们清楚,很多成功有着体制内特有的因素影响。而且,“创业固然需要勇气,投资更需要资本,这可不是小数额的资金就能干的?”这也是我的顾虑。此时一些朋友纷纷表态,资金不是问题,他们会全力支持。在大家游说下,积极的想法占了上风,我心动了,特别是几个老同事也决心离开体制和我一起干的时候，我终于下定决心去迈开自己创业的第一步。

创业之路

我们创业团队成立的第一个公司是东方现代创业投资管理公司,公司第一次筹备会议在上海召开,参会人员约 20 位,分别是来自深圳、上海和北京等地的民营企业家朋友,其中不少人曾表示要拿出资金支持我们从事创业投资。

那次筹备会开的很热烈,与会者们纷纷就成立公司的必要性展开讨论,接着对公司未来的投资方向和投资重点畅所欲言。可讨论了一下午,我最为关心的出资问题却无人提及。我几次暗示大家就公司注册资金问题发表意见,但始终没人开口。曾任上海证券交易所第一任总经理的尉文渊见此情况，就把我叫出会场问:“老阚,你认为这一公司成立,最少需要多少资金？”我想了想,租赁办公场地,组建团队等,合计下来最少需要 3000 万左右。尉文渊听后，提出这 3000 万资金由他设法帮我们募集,但要求合作对象不能太复杂,因为一堆互不了解的人在一起很难成事。总之,东方现代公司第一次筹备会议开了一下午,与会者说了很多,只有尉文渊的这个建议是最有价值的。

会后,尉文渊找来他在北京早年的合作伙伴，也是我早以熟悉的朋友、事业有成的民营企业家刘会,商定以他的名义出资认购东方现代大部分股权,给管理团队留下了 33%股权,上海的一位企业家尽管资金实力有限,但坚持要参股 12%。东方现代创业投资管理公司终于成立,股东实际上只有三方，公司注册地放在深圳,注册资金 3000 万元。

> 我们第一个管理公司实际上并没有管理任何投资基金，而作为投资主体进行投资

东方现代创业投资管理公司是我们自己创业后设立的第一个公司,公司创业酒会在深圳召开,酒会上很多人告诉我,你们东方现代资本实力并不大,可阵容很强大。大家说这话的原因是因为尉文渊友情出任董事长,我担任总裁,团队成员有原新加坡大华银行的林有成,他曾担任中新基金总裁,还有深圳、上海一批在创业投资行业有一定影响力的老同事。

偏离与回归

今天，我们管理团队已在深圳、佛山、苏州、合肥、石家庄、上海等城市设立并管理了若干个创业投资基金公司,管理这些投资基金的是东方汇富创业投资管理公司。了解我们创业初期情况的一些朋友不解,问“最初你们成立的是东方现代创业投资管理公司,此后为什么又成立东方汇富创业投资管理公司？这背后到底发生了什么样的故事？”

东方现代创业投资管理公司成立初衷是管理其他投资人的投资资金。当我们团队全国在东奔西跑、在一大堆项目挑选出几个项目并上了东方现代投资决策会议上时,几位股东高度认可,大家一商量,认为既然项目这么好,还募什么资啊？干脆自己投吧!资本不够?股东同比例借款!于是,我们第一个管理公司实际上并没有管理任何投资基金,而作为投资主体进行投资，公司相继在新能源、生物制药等领域投了四五个项目,投资规模超过 3000 万部分全部由股东借款解决,投资管理公司变成了投资公司。

连续投了几个项目后,几位股东投资能力基本被耗尽，每次项目投资,作为经营管理团队也需要出一部分资金,由于我们经营管理团队都是初涉创业,资金能力几乎没有,尽管大股东在实际出资方面已经给予了很大照顾,但越往后团队需要出的那部分资金越来越捉襟见肘。

管理公司已经干成了投资公司,继续投资势必要增资扩股。可在增资扩股上股东和管理层意见非常不一致,前面已投的有些项目经济效益已经呈现,特别是我们投的新能源项目成长速度超过预期,如果公司增资扩股势必采用溢价方法,可溢价比例怎么确定？溢价少了,原有股东不可能接受，当时有位股东坦言:“老阚,即使有人同意溢价 60 倍进入，我也不会同意。”但真要溢价倍数这么高,当年没有几个投资者会接受。

没法子,我们第一投资管理公司只干了不到两年,就作为一个投资基金被封闭管理了,这也是此后我们再成立东方汇富创业投资管理公司的原因。

初有斩获

今天,我们当年投资的项目已进入收获期,有些项目甚至被业内认为是成功的案例。当年参加上海筹备会议的一些朋友问我,当初筹备会议也参加了,最后怎么没让他们入股？我不知道如何回答,但我明白,当初与会的一些企业家并不了解真正意义上的创业投资,对创业投资的认识还停留在实业投资的阶段上,如果当初真要让他们掏出真金白银,这并不是件容易的事。即使是刘会,用他自己的话说,他们投资东方现代公司就是想在资金方面助老阚事业一把力。而且，东方现代公司在深圳注册时,工商部门认为全部是自然人作股东不是很好，希望有一个法人机构加入,于是深圳有个朋友以他个人公司名义占了东方现代公司一万元人民币的股份,之后不久他就把这部分股权转让给我们团队。

我们记得创业初期,团队成员对公司未来的发展不是信心十足。为了激励大家努力工作,我代表管理团队持有公司那部分管理股被细分,分给公司每一位团队成员,还给每人发一份股权证明书，当时我告诉大家,别小看这张薄薄的股权证明书,或许将来会很值钱的！但今天真要让大家拿出那份股权证明书,相信有些人真找不到了,因为当初大家并没有把这部分股权太当回事。

“合抱之木,始于毫末;九层之台,起于垒土;千里之行,始于足下。”今天,我们团队在创业之路已经走了六年,可以说是从一株小苗渐渐长成了一棵小树,但离合抱之木,离真正的成功,路途还很遥远。

即使如此,我也会经常想,如果六年前我们不迈出那创业的第一步,如果没有尉文渊、刘会那批企业家朋友的鼎力支持,创业,对我们团队来说,可能会成为永远的梦,而此文,就是为了感谢所有在事业上帮助过我们的企业家和朋友们。

垄断神话面临终结 海普瑞进入“平凡世界”

▶上接 25 版

在上游成本方面，海普瑞董秘称,自 2010 年下半年开始,国内肝素粗品原料的价格有明显的下降,作为生产企业，公司希望原料和产品价格保持稳定，以利于公司的经营管理。

然而,记者采访多家经销商均表示,肝素钠在去年年底由于原料上涨刚刚完成一轮涨价。近几年,肝素粗品的价格不断上涨带动了肝素原料药价格的飙涨,去年 6 月份肝素原料药价格由 2008 年的 1877.3 美元 / 公斤涨到这个的 11116 美元 / 公斤,上涨了接近 6 倍。

可能的同步回落

受海普瑞业绩下滑的影响,市场对千红制药一季度的业绩预期普遍不看好。然而相比海普瑞来说,千红制药由于在日本和欧洲等均有客户,市场比较分散,而海普瑞的主要市场在美国。

一位业内人士对记者表示,海普瑞降价的一个原因是由于跟千红制药有价格竞争。此前由于海普瑞取得了 FDA 认证,直接出口肝素钠到美国。千红暂时没有取得认证,所以是以肝素钠粗品原料的形式出口的,在价格上更有优势。

“但是其实两家公司的加工程度都差不多，千红制药只需要出口到美国公司进行转手认证即可。这样来说，千红产品的价格就比较有竞争优势。”上述分析人士表示。

肝素钠制剂的专利将在 2012 年到期，此后仿制企业产品将进入美国。千红制药短期内配合其客户进入美国市场而降低价格，但随着仿制药在美国获批将赢得巨大的市场空间，同时也会加强产业链下游企业对其的依赖程度。

海普瑞的硬伤在于对客户的严重依赖，导致其受美国市场变化而难有招架之力。一旦美国市场大客户的产品专利到期，面临的将是市场份额大幅下降以及药品价格的同步回落。

对此，海普瑞对市场变化以及价格波动已有预期，并开始向产业链的上下游扩展。海普瑞董秘表示,2010 年，与成都通德共同合资成立成都市海通药业有限公司，进入肝素制剂市场。此前,海普瑞已经在中国生猪主要出产地成都、山东两地开始建设肝素粗品基地。

无论如何，随着新进入者的到来,市场竞争格局也出现了变化,海普瑞此前所处的市场格局似乎也走到了尽头。

海普瑞是否能够通过进军肝素钠制剂获得可持续增长尚需拭目以待,此次业绩下滑,让海普瑞高增长的神话走到了一个节点上。

“中试 909”要价千万:一个玉米试验品种的潜秩序

▶上接 27 版

种业公司即使有心研发，也要面对“无人可用”。除了一些退休专家，就只能找到相关专业的应届毕业生了。“比如职称,为了这个奋斗了很多年,不是能轻易舍弃的。”某农科院研究所副所长道出了种业公司无法吸引在职的高水平人才的一方面原因。

“每个公司都聘过很多专家,投入很多钱，但是后来看不见效果,觉得还不如不投,还不如不搞。拿这些费用,可以直接买到品种,觉得值,干脆就什么研发也不做了,这和我们的体制也有很大关系。”佟屏亚说。

隆平高科对研发方面的投入,在国内企业中已经算是数一数二的了,“但也只有 2000 多万,还赶不上国际巨头们每年研发费用的一个零头”,隆平高科总裁刘石说。

据农业部统计，国内种子企业数量高达 8700 多家,多以产、销为主,拥有自主品种权的企业只有 100 多家，拥有科研能力的种子企业不到总数的 1.5%,研发费用投入平均不到销售收入的 1%,而发达国家的种业企业研发费用，一般为销售收入的 8%到 12%。“产、学、研没有有效地结合在一起。人为地把种业分成经营是经营的、研发是研发的,这样一种割裂造成的结果是产业的整体竞争力比较弱。”田冰川说。

“育种不如买种。”中投顾问研究员周思然称，多数上市公司的年报显示,通过合资引进外来品种,会有更大的收益。

缺人、少钱、没环境、见效慢——国内种业公司因而走上“无研发、纯生产销售”的“一条腿”道路。

“双头利益集团”

成交价高,对于科研单位而言,这是成绩。知情人士称,比方说中国农科院的小麦品种“中麦 985”,还在区域试验,就有人牵头,1000 万成交了。大加宣传,买卖两方都有好处,买家说“我跟中国农科院合作了”、“我实力雄厚”。

“中麦 985”还在区域试验阶段,“还要差不多两年时间才能通过,但是已经宣布 1000 万成交了”。小麦品种卖到 1000 万相当少见,普遍成交价格在几十万到 100 万之间。

造成这一现象另一个重要原因是体制定位的差异。隆平高科总裁刘石称:焦点之一应该是关于国内科研院所的育种项目的定位。也就是科研双轨制,“张世煌老师的说法更尖锐一些,他把这叫做‘双头利益集团’”。

张世煌是中国农业科学院玉米系主任、博导。本报未联系上张世煌对此予以评论。

刘石称,造成国有资产流失到小集体或个人的腰包里,还只是这个问题的次要方面。最主要的方面,是这些科研院所拿着不用花钱就得来的产品,在市场上参与竞争,对整个产业造成了“一个巨大的破坏作用”。“如果我(种子企业)的产品研发和制造的成本共计 10 元，在市场上的卖价要高于 10 元才能收回成本。你有一个类似产品，研发成本是国家投钱,那你只有制造成本,可以只卖五六元。我怎么办?为了竞争,我也只能卖五六元。这最终造成了什么？造成整个产业没有人在研发上投资了。”

这些问题的解决，如今似乎露出了希望的曙光。4 月 18 日发布的《意见》中指出,要“健全管理体系”,“地方政府要将属于公共服务范围的种子管理工作经费纳入同级财政预算”;同时也提出要“建立商业化育种体系”,“力争到‘十二五’末科研院所和高等院校与其开办的种子企业基本实现‘事企脱钩’”。

也有业内人士对《意见》所能起到的实际效果持观望态度。“《意见》的目标达成时间定在了 2020 年。十年规划,时间太长了。它是个‘意见’,意见有人愿意听,有人可以不听。十年内决策层一有人事变动，就完了。比如说,之前有个 2001-2010 年的农业发展纲要,那里面种子部分写得很好，但是一到 2006 年、2007 年这个文件就算完蛋了，大家又恢复原样了,科研也不改革了,种业也恢复到原样了,没人管了。”佟屏亚说。

资讯

上海交大 EMBA 赢利模式再度鏖战 “术”、“势”、“道”金字塔模式成为大赢家

2011 年 4 月 20 日,交大安泰经管学院 2010 春季 EMBA“赢利模式大赛”决赛圆满落幕。经过近八个小时的小组宣讲、现场答辩和评委主席团的激辩后,参赛的 13 个小组分别竞出一、二、三等奖以及优胜奖、鼓励奖等奖项,“上海征峰机械制造有限公司赢利模式”将“术”、“势”、“道”相融合,以“品行天下 2”拔得头筹,斩获一等奖。



集商业精英睿智 融创赢利模式新气息

晋级决赛的 13 个项目，跨度非常之大,有电线电缆、白领公寓、服装时尚,餐饮连锁、工业废弃处理、钢铁物流、船舶装备等,而这些项目的共同点则是强调节能、环保、以人为本,从“工业废气处理”、“LED 节能”、到“立体车库”、“汽油清净剂” 等项目,以及“万宏康寿”对老年人的关注和“优米一家”强调食品安全,倡导优质大米等,不约而同地将“社会责任”与“企业赢利模式”相结合。

冠军队“风筝队”来自传统的制造业，但他们的赢利模式将国际化与本土化结合,打造高端机械设备,将“品行天下”作为企业生存之本,取得了不一般的成就。组员徐建峰解释说:“品”有三个含义,一指人的品德，二指产品品质，三指企业品位。风筝队的赢利模式和对“道”的注重赢得多位评委的高度认可,最终获得大赛冠军。

“赢利模式整合项目”是上海交大安泰 EMBA 三大整合项目的第一部分，该项目强调对企业成功赢利要素的回顾、总结、凝练和提升,自 02 年 EMBA 项目开办以来,已成功举办 15 届。

聚名师精英同堂 诠赢利模式真谛

本届决赛评委主席团既有交大安泰经管学院院长周林教授、安泰经管学院费一文教授、余颖教授、法国马赛商学院王华教授等知名教授，又有北大纵横管理咨询集团创始人王璞、德国电信全球副总裁黄辉、德同资本主管合伙人邵俊、上海南风股权投资有限公司管理合伙人施志坚、一号店董事长于刚等业界精英,阵容强大,确保了决赛评判的权威性，也成为决赛现场激辩与酣战的重要基石。

首次担任评委会主席的周林院长在开幕致辞中,首先向大家传达了安泰经管学院获得 AACSB 国际权威认证,成为国内首家囊括 AACSB、EQUIS、AMBA 三大国际认证的商学院的喜讯。同时,他提出,公司赢利模式大赛经过了八年多的打磨和完善,已成为交大 EMBA 的拳头产品,是点燃激情、放飞梦想的大赛。

决赛中,EMBA 同学们展现的“激情与梦想”、“创新与创造”、“先进的管理理念”和“深厚的实战经验”获得评委们的击节称赞。正如曾任 EMBA 课程教授的于刚博士点评所言,02 年国内先进的管理理念还比较稀缺,但是今天大赛,让他感觉到中国整体管理水平的大幅改善,中国企业家和经理人的成长尤为显著,这一切离不开商学院的进步与培养。

余颖教授比较了往届大赛获奖的赢利模式，提出，今天我们回头看，这几年的赢利模式大赛的获奖团队总有一、两家公司上市，这是 EMBA 项目乃至安泰经管学院最宝贵的成果。

唯登高能望远 交大 EMBA2011 课程改革新动向

赢利模式大赛是 EMBA 学员们有价值、有创意、有胆识的新模式的盛大汇聚,是头脑风暴和智慧激荡的精彩亮相，是团队精神的集中展示。其中涌现的很多杰出的案例,其成果不仅集结成册，受到市场的高度关注，而且不少的案例直接产业化,或获得注资、或最终上市,充分展现了大赛的令人刮目相看的后续效应。

作为交大 EMBA 核心的三大整合项目,2011 年或将进行系列调整和创新。对此,交大 EMBA 项目主任任建标博士已作具体规划:

一是公司赢利模式项目，今后将作为一个为期两天的课程。课程教授不仅仅是进行指导，而是要对企业的各种赢利模式在理论和方法上进行提升。

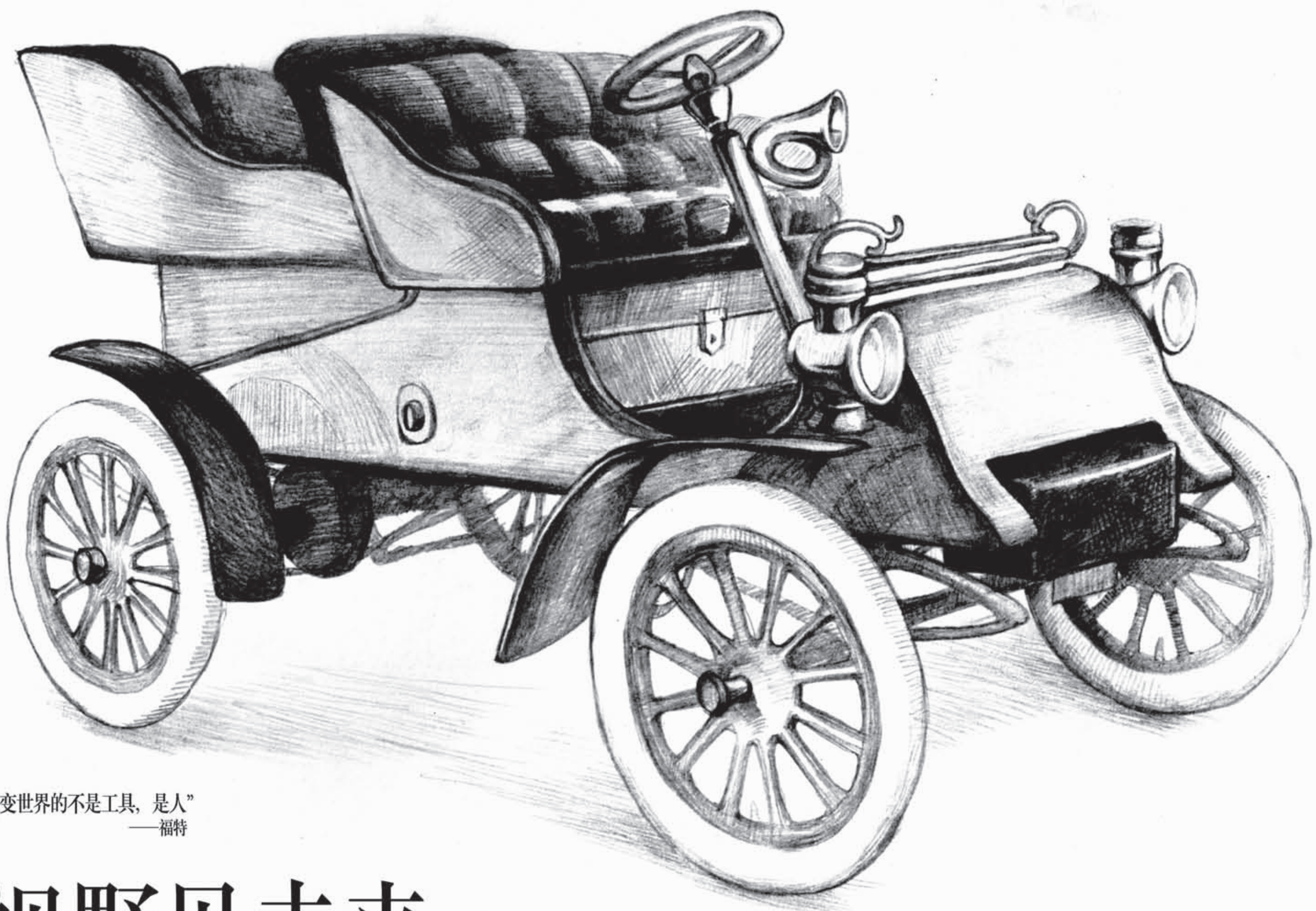
二是绩效提升项目，将作为 EMBA 的品牌模块——企业实战案例。以班级为单位,选择一个学员的企业为案例,所有学员共同参与,对该企业进行咨询、诊断,最后拿出一份现场的案例报告。通过深入实践,采用“以人为镜的管理交换”方法,找出解决企业存在的问题，设计企业管理改进和绩效提升的模型。

三是公司战略规划项目，将与“企业领导力的反思”整合在一起。要求学员在毕业前的最后一个学习模块对战略、组织和自我进行再反思。

可以说，交大 EMBA 教学模式经过多年的发展已形成一个整合性、体验式的教学模式,我们通过课堂授课、案例教学、整合项目、移动课堂、海外游学以及各类论坛、讲座活动把第一课堂、第二课堂有机结合起来,让大家达到全方位的收获和体验。

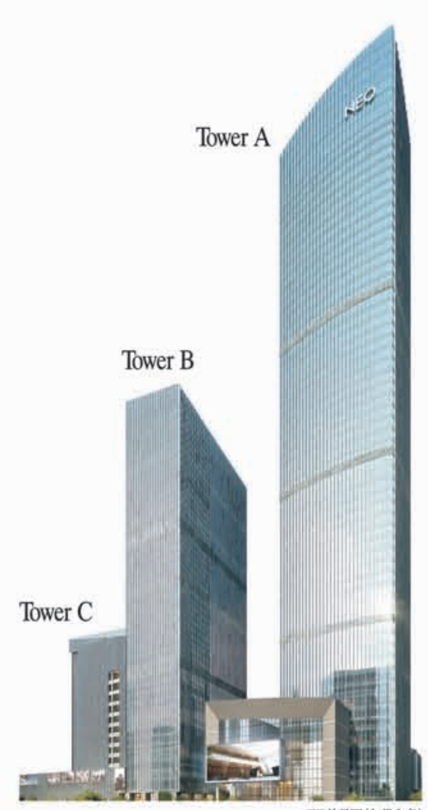
NEO 都市商务综合体 2010~2011中国城市综合体新地标

恭贺4月22日《中国最受尊敬企业十年》颁奖盛典在NEO圆满举行!



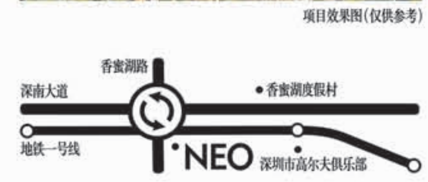
"改变世界的不是工具，是人"
——福特

视野见未来
Tower A 全球租赁



项目效果图(仅供参考)

(86)755 8389 6666 深圳·福田·深南大道6011号 www.neosz.net 绿景集团 LVGEM 精诚 持续提升城市生活



2010~2011年中国城市综合体新地标，踞深南大道首排，立体交通网络密集交汇；中央核心商务群集，荟萃写字楼、高端商务公寓、行政商务配套及国际星级酒店；273米综合体地标 Tower A 以4米层高舒写大尺度全景商务空间；18部三菱电梯时效垂直通达，VRV空调独立计量节约运营成本；翡翠服务体系、百年专业资质CBRE（世邦魏理仕）全面服务。

| 深规许字：01-2004-0182 号 宗地号：B115-0080 | 整合推广：geogrum 主观广告

上海车展三原色

中国汽车业的现状、机会及未来

■ 张耀东 / 文

在北京限购、油价攀升、日本地震等阴影下，上海国际汽车展于 4 月 20 日开幕了。

这是一个汽车的盛会，展台面积、新车数量、影响规模均造出历史之最。但在这花团锦簇、光怪陆离的背后，则流露着车企们对于今年车市的忐忑之情。

在与近 20 位车企负责人的交流中，频繁听到的一个词语就是下滑。一季度中国汽车同比增长了 8.2%，扣除因去年底车市火爆，车企们悄悄预留出的那部分销量，中国汽车一季度的实际增长并不乐观。而进入 4 月份后，大部分车企的日均销量均出现了下降。基于这种情况，车企们开始调整年度计划。悲观者甚至认为，今年车市会出现负增长；即便相对乐观的说法，也认为今年总体增长不会超过 10%。

对于增速下滑的原因，基本上有三大说法。一是，从宏观经济层面认为，不断高企的 CPI 指数和通货膨胀，将影响汽车这样的大宗商品销售；二是，汽车促进政策从今年全面退出，相反抑制汽车发展的举措却不断出台，这些举措导致了油价、停车费等构成汽车使用成本的因素上升；三是，日本地震影响了汽车供应链，导致部分车企减产甚至停产。从五一起，一些车企开始以设备检修的名义放假，时间长达半个月。而且，现在尚不能确定何时才能恢复零部件供应。

有乐观者不以为然，过去十年的经验表明，市场每次都把机会给了那些战略激进的企业。因此，在车展上，也有一批雄心勃勃的车企，他们在努力寻找着中国汽车的新机会。中国汽车即便遇挫，也是短暂的，中期还是向好的。

而跨国车企和本土大集团们，则更愿意用五年乃至更长的时间来评估中国汽车产业。其中，最热的词汇就是新能源汽车。这是本次上海车展的最大亮点。本田、大众、通用等都纷纷公布进入中国新能源车市的时间表，而一汽、东风、上汽也在“十二五”规划中，把新能源车放在了最重要的一页。

这就是中国汽车的现状、机会与未来。我们用黄蓝绿“三原色”代表。黄色，代表现在，今年车市充满变数，虽不至于有大变，但值得警惕；蓝色代表机会，在中期，中国汽车还是利好的，于是一批新的合资车企成立，一批跨国品牌来中国找机会；而由黄色和蓝色交织而成的绿色则代表未来，包括新能源车在内，中国汽车的未来，值得期待。



黄 现状

尽管本届上海车展无论展台面积、新车数量,还是影响规模均创造了历史之最,但盛会狂欢依然难掩车企们的忐忑。CPI 指数不断高企、新政出台导致用车成本上升以及日本大地震对供应链的持续影响等诸多不利因素给高速增长中的车市投上了一层阴影,甚至有悲观者认为,今年的车市会出现负增长,即便是相对乐观者,也认为今年车市的总体增长不会超过 10%。因此,就现阶段的车市而言,带有警示意味的黄色是最具代表性的色彩。或许,车市的拐点就要来临,车企们是不是也该考虑刹住疯狂的车轮呢?

长安:尚待破茧

■本报记者 耿慧丽 刘晓林 上海报道

有了长安 PSA 的加入,长安集团此次参展阵容更为强大,旗下合资企业数量也进一步向东风看齐。但在旗下品牌的“含金量”与企业盈利能力方面,长安仍未让业界看到“突破”的可能性。

近两年快速扩张、基本完成全国布局的长安也明白,在连续的“急行军”扩张之后,提升经营质量势在必行。此次车展长安展台上重点亮相的中高级车型 D 级概念车、长安 PSA 所展示的雪铁龙 DS5 等高端车型,也表明了长安向高端突破、提升盈利能力的图谋。

但在欲望之外,能够带来真正突破的端倪仍未出现,而长安交出的成绩单也显然与其四处圈地的巨大投入甚不相符。“新长安”成立了这么久,何时“破茧”?长安仍没有给出答案。

继续“务虚”

2010 年,长安足够抢眼,在新近一轮的车企扩张潮中充当了“领头羊”的角色。一圈高调的基地扩张行动下来,长安集团实现了全国的生产布局,产能在 2015 年有望达到 600 万辆,是四大集团中产能规划目标最高的。而 2009 年,加上哈飞、昌河两个品牌后,长安汽车的微车销量也不足 200 万辆。

遗憾的是,本次车展,长安依旧未给业界带来太多惊喜。仔细分析长安此次车展的参展阵容,主要集中在两项内容上:微型纯电动车以及 4“In”(In Nature- 绿色生态循环技术,In Care- 安全技术,In Drive- 智能驾驶技术,In Call- 车载信息技术)。这种成果对于长安庞大的研发机构来说,着实算不上丰硕。

据长安集团董事长徐留平介绍,长安在全球的研发体系中有一两个技术研发中心承担着新能源技术的开发。

目前,长安汽车对混合动力、纯电动、燃料电池、太阳能等新能源技术都有涉及,最新的研发成果为奔奔 love 纯电动、奔奔 mini 纯电动、金牛星纯电动及 Clover 概念车。

这意味着,在务虚的新能源之外,在现实的传统乘用车领域,投入巨大的长安研发中心大多数在研发成果上仍是颗粒未收。

> 长安集团的产能有望在 2015 年达到 600 万辆,是四大集团中产能规划目标最高的

另一方面,庞杂的长安系产品的梳理进展也仍在按照长安的整合日程表进行。徐留平表示,去年并入的昌河和哈飞近期都将有新车产品的发布,“这些产品都是进入中国长安后才开发的,并不是开发后才进入中国长安的,这就表明了我们在哈飞、昌河方面做的都是一些最基础和最重要的工作——产品和产能结构调整。”

至于盈利能力更强的中高端车型,长安展出了全球首发概念车——Sense 豪华概念车,来体现品牌向高端走的理念。但对于未来在高端车上的规划,徐留平只给出了“我们会根据消费者需求生产相关产品”的模糊作答。

唯一值得期待的是,徐留平承诺,“我们展出的产品都是在未来一两年当中推出的”。

资料显示,在四大集团中,产品结构以微车为主、缺乏高端车型的长安集团盈利能力最弱,最新出炉的财报显示,长安 2010 年的净利润为 20.27 亿元。虽然增长很快,但由于仍未整体上市,比起上汽、东风年利润超百亿的规模,差距明显。

急行之后

此次上海车展,长安汽车集团与东风汽车集团的展台“比邻而居”,一直不甘心目前国内四大车企末尾排位的长安,也因此有了与东风近距离“同台飙车”的机会。

2009 年,长安汽车销量一度接近东风汽车,双方销量差距仅有 3 万多辆。这让长安汽车在接下来的 2010 年赶超愿望更加强烈。但一年过去,由于微车增势减弱,长安还是未能实现超越愿望。

虽然仍未摘掉“老四”的帽子,但对于长安来说亦有好消息。首先是成立在即的长安 PSA。这家新合资公司一开始就要从轿车做起,而且会引进代表雪铁龙品牌最先进技术的 DS 系列,长安方面还明确表态,要求独享权。也就是说引进长安 PSA 的车型,不能改头换面在东风与 PSA 的合资公司中出现。

另一个好消息是,自主品牌发展势头迅猛。2010 年,长安汽车自主品牌轿车销量达到 20 万辆,同比增长高达 84%。其中,主力车型长安悦翔和奔奔 MINI 均进入月销万辆俱乐部。

| 专访 |

经济观察报:目前长安与 PSA 的合作进展如何?长安汽车未来的产品发展方向怎样?

徐留平:PSA 与长安汽车进一步合作渠道已经开始在建设。未来 PSA 的 DS 产品会依据社会需求的变化而变化。DS 产品讲求个性化和高端,这正是长安的产品所缺乏的。目前,长安的产品正在努力向人性化和高端方向走。

经济观察报:长安与福特的进一步合作将会是怎样?

徐留平:长安与福特的战略合作,方方面面都已经做得很好,只是在寻找一个时间窗口。相信在接下来的一个月,大家会看到很多东西。

经济观察报:长安汽车在新能源领域方面有些怎样的优势?

徐留平:长安汽车在这个领域起步比较早。我们坚定地认为,我们的动力技术在全球内也是有地位的,从政策层面来说则是属于国家三大类。长安汽车在全球有很多个研发中心,我们有一两个技术研发中心承担着新能源技术的开发。这种全球资源的集中利用,相当于长安汽车是站在巨人的肩上。



徐留平 长安集团董事长

伊东孝绅:地震影响本田一半生产能力

■本报记者 张耀东 上海报道

曾在中国汽车市场风光无限的日本本田遇到了新挑战。

受 2008 年金融危机时的收缩政策,导致最近两年本田在中国产能不足,发展速度滞后。为此在去年,本田调整了在中国战略节奏和高管团队,并且开始在中国加大投入研发力度。

本次车展上,本田更是将混合动力车作为了未来的增长点,一举宣布在 2012 年导入三款混合动力车。

然而,上个月发生的日本地震很可能打乱本田的节奏。由于日立微处理器芯片的生产线受损,导致包括本田、丰田在内的全球多家车企零部件供应不足。本田技研工业株式会社社长伊东孝绅表示,目前日本三大车企已经联手援助此芯片生产企业,但何时恢复生产尚不明确。

同时,伊东孝绅还表示,尽管本田全力保障在中国生产工厂的零部件供应,但是,目前只能满足一半左右的生产负荷。不过,他对中国汽车市场还是充满信心的,认为还会保持快速增长。

| 专访 |

经济观察报:日本地震对本田的影响有多大?

伊东孝绅:地震造成的影响是多方面的,从目前的情况来看,基本上所有的工厂,以及所有的生产线都完成了修复和恢复的工作,但是在一部分的零部件供应上还存在一些问题,最主要存在的问题是微处理器芯片的生产线,具体什么时候能恢复生产,现在还没有一个明确的时间计划。

受影响的不仅是本田,我们已经联合丰田、日产一起对刚才提到的这个生产芯片半导体的工厂进行援助,大家齐心合力提供支持和支援,希望在不久的将来它们能够恢复正常的生产。目前,本田在中国的生产是能够满足一半左右的生产负荷,我们将通过调节库存零部件来维持生产,希望能维持到芯片生产线恢复的时候。

经济观察报:最近,有些人对中国汽车发展比较悲观,甚至认为会出现负增长,你如何看?

伊东孝绅:我个人认为中国的汽车市场,现在出现负增长的可能性非常小。因为从中国目前的情况来看,还有更多的消费者对汽车有需求。我相信中国的汽车市场还会有很好的发展,因此本田会进一步加大在中国的投入力度。

经济观察报:这两年本田在中国的发展速度是不是有些慢?

伊东孝绅:我也认为我们发展比较慢,这是一个不好的情况。这也有一个原因是,我们在 1.6L 以下的车型比较少,但目前中国市场在这些车型上的需求增长得比较快,因此今后我们会提供价格更经济、顾客更容易购买的新车型。

经济观察报:东风本田的自主品牌什么时候推出?

伊东孝绅:按原计划,东风本田自主品牌的新车型是在今年秋季推出的。但由于受到地震的部分影响,计划可能会延迟一段时间。

经济观察报:目前,本田在中国的研发进展如何,首款在中国开发的车型何时会发布?

伊东孝绅:我们已经在北京和广州投入了研发技术人员,希望能够尽快为中国的消费者开发出中国专属的车型,同时将中国开发的车型推广为全球的车型。



伊东孝绅
本田技研工业株式会社社长

卡洛斯·戈恩:日产在中国目标不变

■本报记者 张煦 上海报道

尽管被日本核泄漏与雷诺间谍案两个事件推至风口浪尖,但“比美国总统还要忙”的日产全球总裁兼首席执行官卡洛斯·戈恩仍然出现在上海车展上。

“核泄漏对电动车产业影响不大!”“日产在中国的销量目标没有任何变化!”“(间谍)案件结束调查之前我要非常谨慎……”对于媒体提问的“万箭齐发”,这位明星汽车经理人显然有备而来。

此前,有报道称,日产是受日本强震和核泄漏事件影响最大的车企。事件发生不久,戈恩本人便冒着核辐射的危险,亲临日本指导日产救援以及恢复工作。他坦言,重建日产的福岛工厂的确困难重重,但在今年夏天之前,他还会再回到福岛,鼓励大家重新生产。

戈恩表示,日产的电动汽车项目并不会受到能源危机的影响,最根本的原因在于电动车所占的市场份额仍然非常小。他预计,至少需要十年,电动汽车才能在全球汽车市场中占据 10%的份额。

不过电动车仍是日产未来的发展重点。据戈恩透露,接下来的两个月之内,日产会宣布一份中期计划,电动车战略将是很重要的内容之一。而中国也一定将在整个中期计划中扮演一个至关重要的角色。

在戈恩看来,持续增长的销售数字、新品的不断导入以及稳定且不断深化的供应链体系,是日产在中国不断扩张的关键所在。

而日产的电动车战略之所以在中国市场一直按兵不动,最主要的是在等待政府的支持政策。戈恩的逻辑很明确,要想做大电动车产业,就需要政府的支持,直到中国政府官方公布了电动汽车政策,日产才会与东风联手,正式启动在中国的电动车战略。

| 专访 |

经济观察报:一个成功的商业领袖应该做好两件事,一是拯救企业,另一个是把被拯救的企业延续下去。你已经做到了第一点,接下来你将如何做到第二点?

卡洛斯·戈恩:这个问题是很难判断的,只有当你的后继者到位并且成功之后才可以来回答这个问题。这是一个很大的挑战。我想任何一个领导者的责任之一,都包括能够确保选择一个非常好的继任者。

经济观察报:是雷诺国产化目前进展如何?

卡洛斯·戈恩:这一天一定会到来。但前提是我们进行了足够的必要的投入。包括足够的人员,足够的专家,足够的资源,这才可以保证中国取得成功。

经济观察报:你从雷诺泄密案当中吸取了什么教训?

卡洛斯·戈恩:当你遇到一个危机的时候,你肯定有一些经验的积累。由于我们现在对泄密事件还处于调查的过程当中,没有一个最后的结论,所以在这个案件结束之前,我还是需要非常谨慎。

经济观察报:是否愿意与中国汽车企业分享日产的电动车经验?

卡洛斯·戈恩:中国是全球第一大汽车市场。如果想成为世界电动车的第一大厂商,就要依靠这个市场。而没有电动车技术怎么能行?我要把电动车带到中国,就必须要把技术与合作伙伴一起分享。我不知道其他汽车厂商怎么做,但我们已经准备好了,我们会和东风汽车合作。我们唯一在等待的就是一个官方政策,当这个政策出台的时候,你就可以听到我们的决策、策略和计划,把电动汽车带到中国市场,通过东风日产带给你们。



卡洛斯·戈恩
日产汽车全球总裁兼首席执行官

叶永明:车市增速不低于 10%

■本报记者 张耀东 上海报道

一季度,全国汽车市场整体销售 506 万辆,同比增长了 8.2%,而上海通用在一季度的表现明显好于大势,增长了 33.3%。

这个数字增添了新任上海通用总经理叶永明的信心。他认为,市场的不确定因素很多,但整体的增长还是主旋律,增速预计会在 10%左右。

叶永明还透露了上海通用的“十二五”规划。按照这个规划,上海通用将在 5 年内实现年产 200 万辆的产销目标,为此,上海通用计划在五年里打造 20 款新车和动力总成。

| 专访 |

经济观察报:未来通用是否会有一些基于全球平台销售的车在上海通用研发?

叶永明:上海通用在整个合资汽车企业里面,在本土化开发当中,做得是非常好的。

在本土化开发的基础上还要再加一个概念,就是全球的分工合作。上海通用未来就是要坚持本土化和全球的分工合作相结合。

我们未来的目标是要建立起全过程的整车框架和发动机开发团队,以及新能源核心技术的能力。这是我们未来五年要实现的目标。

经济观察报:接任上海通用总经理之后,你感觉上海通用和你以前服务过的上海大众有什么样的差异?

叶永明:上海通用和上海大众都是优秀的企业,去年的销量都超过了 100 万辆。在上海通用我有这样的感受,首先,上海通用在驾驭市场、满足消费者需求、制定前瞻性和超越性的战略上,做得非常好。第二,上海通用有较强的产业链体系能力。第三,上海通用有较强的产品设计、研发能力,包括本土化开发,全球的分工合作。第四点也是让我感受非常深的,我们拥有有责任感、有创新力的、团结进取的上海通用文化。

经济观察报:未来五年,上海通用的发展战略是什么?

叶永明:未来五年,我们要挑战年产 200 万辆的目标。上海通用已经有了一个很好的“十二五”规划,我想重点要做的是五个战略:品牌创领战略、科技创领战略、精益创领战略、绿动未来战略和文化驱动战略。

其中,要将别克打造成为以欧美科技为核心的中高端强势全球品牌,同时开拓高性能个性化的市场。而雪佛兰品牌要进入一个全系列的时代,定位是奋斗中的年轻家庭。凯迪拉克品牌,则要进一步打造成为有影响力的,有鲜明个性的豪华品牌,要离我们的目标消费群体更近。

具体到产品上,未来五年,我们有 20 个整车和动力研发项目。未来有两个增长最快的市场:一个是 SUV 市场,SUV 市场现在的份额已经达到 12.6%,这和中高端的市场份额基本持平。我们将以全系列车型进入这个市场。第二块豪华车市场。豪华车市场每年以超过 60%的速度递增,未来 5 年,这个市场将会超过 120 万辆。



叶永明 上海通用总经理

绿 未来

对于实力雄厚的跨国车企和本土大集团来说,他们更愿意用五年乃至更长的时间来评估中国汽车产业。因此,在本届上海车展上,新能源汽车成为了最热门的词汇之一,也是最大的亮点。他们集体为中国汽车业描绘了一个绿色的未来,因为他们深知,谁能在这个绿色战场上抢得先机,谁就能赢得未来制胜的筹码。

P35-P37>>

上汽:自主品牌立体布局

■ 本报记者 刘晓林 上海报道

无论是单独布展的荣威、名爵,还是整体上阵的上汽集团。本次车展上传出的信息是:由自主品牌、新能源、国际化运营组成的自主战略将是上汽下一个五年的三个关键词。

随着两周前 MG6 在英国正式投产,上汽在完成 MG 收购近 7 年后,终于如愿拥有了进军整个欧洲市场的桥头堡。上汽酝酿已久的海外战略也借此迈出重要的一步。

与此同时,在上汽的大自主规划中,包括今年初密集落地的上汽通用五菱宝骏、商用车品牌大通都扩充了自主及本土研发的阵营。通过产品、市场的横纵布局,上汽多层次、立体化的自主格局已经呼之欲出。

"自主加本土研发达到 50%,自主品牌乘用车销量达到 100 万辆"是上汽十二五计划的主要目标。

海外战略启动

作为上汽海外战略的重要一步,今年 4 月 12 日,MG6 在英国正式投产,下线首辆车的车主是伯明翰市的市长。MG6 在英国的投产意味着上海汽车的海外营销随之展开。

在上海汽车的定位中,2010 年是属于中国 MG 的品牌元年;2011 年则是 MG 品牌全面发力的重要年度。随着全球规模最大的单一汽车品牌俱乐部 MG CLUB 分支正式落户中国, 今年 6 月,MG6 欧洲版将在英国市场正式上市,MG 品牌借此高调回归国际市场, 而上海汽车以 MG 为平台的全球战略也进入到正式的实施阶段。

在上汽集团执行副总裁、上海汽车乘用车公司总经理陈志鑫看来,上汽自主品牌的前五年都在做自主创新的努力, 下一个五年,重心将转至"国际化经营",这才是一家跨国企业应有的路线。

在海外战略高调起步的同时,立足国内仍是上海汽车的基础。经历了三年多的坎坷研发,荣威首款 SUV 车型——荣威 W5 终于在上海车展亮相, 并公布了 17 万元至 30 万元的价格区间。

2009 年, 荣威品牌实现首次盈利, 推出更多高附加值的产品是目前的主要任务。在今年一季度,荣威 350 达到了月销 7000 台, 荣威 550 也稳定在 5000 台的水平。"十二五"期间, 上海汽车的目标是到 2015 年,总体销量达到 70 万台,全面覆盖主流市场的细分领域。

多层次自主格局

荣威、名爵只是上汽自主品牌成果的一个集中缩影。在过去的一年中,上汽的主要企业战略几乎都围绕着自主创新展开。这也使得其自主战略呈现出其他车企集团不曾有的多层次、横纵交错的立体化布局。

在上汽的自主布局中, 以荣威、名爵为主题,已初步建成了上海主导、三地(上海、南京和英国)联动的自主开发体系。上海大众的朗逸、上海通用的新赛欧成为合资品牌探索自主研发的代表。而前不久刚启动的"大通"品牌,则标志着上汽完成在商用车上的自主品牌演化。

值得一提的是,除了传统层面的自主品牌,上汽在新能源研发上的成果也将进入检验阶段。明年 10 月, 上汽的纯电动轿车将实现批产,插电式混合动力轿车也将在明年年底批量生产。

此外,除了产品的布局,在市场布局上,上汽的国内外市场互动已经启动,上海汽车将英国技术中心并入英国制造基地,形成了一体化运作,这也将为上海汽车海外经营模式奠定基础。另一方面,上汽集团还将寻求多元化海外市场拓展模式, 如和 GM 合作开拓印度市场。

上汽集团总裁陈虹对未来规划的三条并进路线是: 在自主创新和品牌建设上要见水平; 在新能源汽车产业化上要出成果;开拓海外市场和做大服务贸易上要辟新路。

相应地,上汽的"十二五"目标也简化为三个方向:2015 年自主和本土化研发汽车要占销量总量的 50%左右;2015 年上汽新能源汽车在国内新能源车市场占有率达到 20%左右;2015 年力争海外整车销量达到 80 万辆, 提高国际经营能力和品牌国际影响力。

"去年我们的销量超过 358 万辆, 今年我们的目标定在 400 万辆。"陈虹称。

| 专访 |

经济观察报: 上汽提供的数据称,自主加本土研发达到 50%,这是什么概念?

陈虹: 我们现在有几个自主品牌, 乘用车有荣威、MG,商用车有大通、五菱、宝骏。我们算了一下,到"十二五"末,这些品牌的规模可以达到总销量的 40%以上。还要加上合资企业有一些自主研发的成分。像上海通用的新赛欧就是全新的整车开发。自主研发就是以我们为主进行的研发,本土化的研发。新一代帕萨特和德国大众联合开发,但是主要的开发工作还是德国大众,我们主要是在造型、内饰方面做一些工作,这是不算在自主研发里边的。

经济观察报:荣威 MG 在国内自主品牌当中市场占有率怎么样?

陈虹: 量现在不算多,荣威和 MG 定位品牌是定位在中高端, 入门的门槛比较高,一开始路程比较艰辛,但有可持续发展前景。同国内其他厂家相比, 我们是走不同的道路,我们首先不是追求量,而是要把产品形象和品牌形象高度的和谐一致。现在自主品牌宝骏已经进入了国内市场份额很大的细分市场, 目标很清晰,即入门级车型,我们非常看好它。


陈虹 上汽集团总裁


曾庆洪 广汽集团总经理

广汽:新能源急先锋

■ 本报记者 魏黎明 上海报道

一向担当重组急先锋的广汽,同时也在努力挖掘自身潜力,特别是在自主品牌及新能源领域。

在上海车展期间展出传祺及其 Hybrid 版本,广汽同时宣布了自己的新能源发展规划。总体目标概括为"2531",规划到 2015 年,广汽将实现产销节能和新能源汽车 20 万辆左右。

此外,广汽还希望掌握整车控制、电机系统集成等五大核心技术。形成电机、电池和控制器三大产品制造能力,并建成一个电动汽车国家工程实验室。

传祺 Hybrid 是广汽汽研院基于传祺平台,自主创新研发的国内首辆中重度混合动力四驱轿车。而纯电传祺也是传祺家族的未来新成员之一。根据计划, 今年底广汽首款采用增程式纯电动技术的自主品牌新能源车将正式上市。

广汽集团总经理曾庆洪表示,根据现实和国家政策, 广汽选择增程式电动车作为首先研发的车型。他认为,这个车型既可以充电又可以有小排量的发动机,还可以降低油耗,较为现实也符合国情。

事实上,无论是电动车技术还是在混合动力技术领域,广汽的两个合资伙伴本田和丰田都有相当成熟和先进的技术。

本月 17 日,本田与广州市以及广汽签订协议,就推进新能源汽车产业发展事宜达成一致。根据协议,各方将共同致力于电动车在广州的实用性和便利性及其验证和测试,并建立和完善普及电动车所需的社会基础设施配套。

这个协议的目标是, 自 2012 年开始在广州生产电动车。据悉,飞度 EV 车型有望落户广汽本田生产。而在上海车展上,本田社长伊东孝绅宣布,搭载本田 IMA 混合动力系统的飞度 Hybrid 和 CR-Z,将于 2012 年开始由广汽本田进口销售。

在混合动力方面,凯美瑞混合动力版本已在广汽丰田生产。丰田在混合动力技术领域有丰富经验,并且已计划未来在中国市场重点推广和发展该项技术。

在这方面,广汽不可能不有所借鉴。譬如丰田汽车的启停功能,未来将成为广汽自主品牌车型的标配,使得这些车型都将被划入节能汽车的行列。

东风日产新一代 TIIDA 骐达闪耀上海车展
启辰全价值链齐登场 未来发展蓝图首次呈现

在本届上海车展上,东风日产除携旗下全新天籁、奇骏、新逍客、轩逸、新阳光、玛驰等豪华阵容亮相外,更带来了全球瞩目的新一代 TIIDA 骐达。同时,启辰品牌发布了首款概念车整车造型及战略构架,并宣告启辰"品质联盟"成立。这一系列重大举措不仅进一步提升了东风日产体系竞争力,体现出东风日产在全价值链资源整合能力上的非凡实力以及对行业发展趋势的精准判断,更清晰展现了启辰的未来发展蓝图。

新一代 TIIDA 骐达耀世而出

作为全新 B 平台产品, 全新换代、全面领先的新一代 TIIDA 骐达,独创的"Agile"跃式风尚造型设计,使其整体外观更加时尚动感,高品质"U–Room" 理念营造出全方位的舒展宽适室内空间,最新研发的"Pure Drive"纯净动力系统及"T–Box"超稳定车身与悬挂等核心技术的应用,在为新一代 TIIDA 骐达带来了超越同级强势产品力的同时,更将以'两厢车王'的姿态,推动中级两厢车市场变革。

领享潮流,独到品位。 新一代 TIIDA 骐达与时尚潮流紧密结合,独特的双腰线设计,配合跃动式的宽大低重心车身布局,完美体现了日产超凡风尚的"Agile"跃式造型设计,整体外形充满张力,线条流畅,富有动感,再次引领两厢轿车的潮流风尚。

点滴见内涵,细微显品位,新一代 TIIDA 骐达以"悬浮式"高质感内饰, 让驾乘者如同身在现代居所,尽拥风尚品位。悬浮式钢琴漆面中控台及镀铬环状控制键,在演绎"跃"式设计风格的同时, 提供方便快捷的操控。而秉承日产 MordenLiving 现代家居内饰风格设计理念,新一代 TIIDA 骐达以水纹曲线面板设计,辅以大面积采用用料考究的饰板,让整体曲线显得更加灵活生动。另外,源自名贵手表设计灵感的简约时尚风格仪表盘,让新一代 TIIDA 骐达给驾乘者带来更多愉悦之感。

舒享空间,优越自如。秉承日产汽车人性化的创新"U–Room"车内空间设计理念,新一代 TIIDA 骐达从空间尺寸的最大化、舒适智能技术的全面性、静音技术的高标准三个维度,为其打造出全方位的宽适品质空间。

新一代 TIIDA 骐达采用了"全空间"宽大设计理念,大幅提升轴距、后排膝部空间尺寸及车身宽度,达到了 2700mm 超长轴距和 681mm 膝部空间,打造出媲美高级车的极致宽适空间,使每位驾乘者都能体验到倍增的舒适性。

而源自日产汽车的"360 度环绕舒适"技术,以及 multi–layer 仿生学座椅、超级宽适手枕、双区恒温空调系统、触发式启动系统及智能钥匙等丰富舒适装备,360 度全方位包裹每位驾乘者,带给新一代 TIIDA 骐达媲美中高级车的全方位豪华舒适享受。

另外,新一代 TIIDA 骐达采用与天籁同级的周密领先三维超静音工程,以全方位噪音隔绝、高速风噪弱化、发动机噪声源控制三大领先技术, 造就同级车无法比拟的静谧空间,令驾乘者远离外界喧嚣,畅想宁静舒适的私密空间。

畅享科技, 挥洒活力。作为"Pure Drive"战略全新应用车型,新一代 TIIDA 骐达装备的 HR16DE 引擎, 采用日产最新研发的 DIS 双喷射系统、双 C–VTC 连续可变气门正时智能控制系统两项全新技术,辅以赛车级发动机润滑及创新性进排气优化设计等领先技术,在重视更加优秀的燃油经济性及卓越的动力输出表现的同时,实现了驾驶性能和燃油经济性的最佳平衡。

日产新一代智能传动系统——X–tronic CVT 无级变速系统也被装备在全新换代的新一代 TIIDA 骐达上。该系统采用全球先进变速技术,实现了 7.3:1 变速比, 拥有 1000 多种变速模式, 同时特备 ASC 逻辑控制系统, 从而使节油效率比传统的 AT 变速器提高 15%,在带来绝佳燃油经济性的同时,更造就了平顺自如的驾乘感受。

另外,新一代 TIIDA 骐达运用了"T–Box"全新车身与悬挂设计理念,采用全新高性能悬挂系统和运动型车身结构,通过前后悬布局的优化设计、高刚性车身结构和高性能的悬挂部件,大幅提升驾乘的稳定性和操控的灵活性,让客户尽享驾控的乐趣。

新一代 TIIDA 骐达在安全性能方面的表现同样出众。通过采用无盲点全景视野设计、低反射纹理设计,打造出清晰准确的信息安全保障,大幅提升了驾驶者主动规避风险的能力,提高了驾乘安全性。同时,新一代 ABS+EBD+BA 智能制动系统提供了全面的主动安全防护, 配合 Zone Body 区域车身结构、低摩擦预张紧安全带、前排 SRS 双气囊 + 侧辅助气囊等丰富配备,为新一代 TIIDA 骐达提供了全方位的驾控安全保障。

启辰品牌未来发展蓝图初现

作为本届车展最重要的举措之一,自主品牌启辰发布了首款概念车整车造型及涵盖销售服务网络和供应商体系建设等核心内容的战略构架,并宣告启辰"品质联盟"成立。这一系列举措不仅体现了东风日产的全价值链优势,更清晰展现了启辰品牌的未来发展蓝图。

根据启辰品牌战略规划,预计到 2012 年首款量产车型发售时, 启辰将会有 100 家以上专营店开业。同时,启辰将携手 NISSAN 专营店,提供双品牌网络的服务支持,让客户可以享受到成熟品牌服务网络一样的便利服务。届时,启辰的实际服务网络将覆盖全国 31 个省、市、自治区,延伸到的地级市达 274 个。

随着启辰品牌战略构架的呈现,东风日产完美展现了其长期积累沉淀的强大体系竞争力,凸显了其作为行业领导者的主流形象。而新一代 TIIDA 骐达的上市,将更进一步推动东风日产市场业绩和品牌形象的提升, 为东风日产完成全年销售任务,提前迈入年产销'百万俱乐部'奠定坚实基础。









奔驰:先行一步

■ 本报记者 张耀东 上海报道

跨入第 125 个发展年头的奔驰汽车，在上海车展上延续着老牌汽车巨头的气场。

“今年第一季度，奔驰在中国销售了 43990 辆，同比增长 86%，成为中国市场增速最快的豪华品牌”，站在近 3000 平米的展台上，奔驰汽车的最高负责人、戴姆勒股份公司董事长兼首席执行官蔡澈不无自豪。这一次，他带来的展品是全球首次亮相的 A 级概念车，并宣布全新 CLS 级运动型轿车、SLK 级硬顶敞篷双座跑车在亚洲正式上市。

选择在中国首发 A 级概念车是有理由的。因为按照奔驰与北汽集团的协商，双方将在未来几年导入全新的奔驰紧凑型车平台，引进 1-2 款下一代奔驰紧凑车型。

不过，蔡澈最关心的还是奔驰新能源车在中国的发展。对于，宝马和奥迪两大竞争对手，已经抢在奔驰之前宣布了国产新能源车的计划，蔡澈显然颇为不屑，他不客气地说，“在中国的电动车合作发展上，戴姆勒领先于其他的竞争厂商，包括已经在中国引进了 S400 混合动力车型以及与比亚迪的合作，都是很好的例子。”

| 专访 |

经济观察报：与比亚迪的电动车合作进展如何?

蔡澈：现在跟比亚迪的合作内容就是开发一个电动车，共同创立一个品牌在中国销售。目前整个合作按照计划在执行之中，而且执行得也非常好。上海车展之前，我会晤了王传福董事长，双方对合作进展现状也都感到非常的满意。

经济观察报：宝马和大众都公布了新能源汽车国产的计划，奔驰对此是否有时间表?

蔡澈：奔驰品牌的新能源车是否国产，还没有做最后的决定。但是，已经有很多的讨论，讨论的方向是插电的和混合动力的。

当然，有些产品也可以想象。例如，戴姆勒旗下有 smart 这个品牌的纯电动汽车，在全球已经卖出了 2000 辆了。因此，把电动的 smart 引进到中国来，具有非常高的可能性。

经济观察报：但是，奔驰会不会落后于竞争对手呢?

蔡澈：从目前在中国的电动车合作的发展水平来看，戴姆勒应该是领先于其他的竞争厂商，包括我们已经在中国引进了 S400 混合车型，去年销售了 4000 辆。另外我们和比亚迪的合作，计划在 2013 年所开发的电动车能够上市。我们在电动车，或者新能源汽车方面，比宝马和奥迪都先行了一步。

经济观察报：去年，戴姆勒和丰田宣布启动一个合作项目，具体内容是什么?

蔡澈：外面有很多的说法，传说戴姆勒要和丰田合作开发混合动力车。但到现在，我们之间没有签署任何纸面上的文件，到目前也没有任何的新的发展。

对于新能源车，我们觉得燃料电池是非常有希望的技术，而且戴姆勒在这方面也是非常领先的，而且它用的是可再生的清洁能源，不会影响到供电。

经济观察报：奔驰在华 30 亿欧元的投资项目落实的怎么样?

蔡澈：这 30 亿其中很大的一部分要建一个发动机厂，另外要提高北京奔驰现有产能，还会引进新产品。目前，国产 GLK 已经定下来了，另外奔驰下一代的紧凑车型，也会挑选出一两款适合中国的产品国产。

经济观察报：最近关于北京奔驰与奔驰中国网络整合的说法很多，也有很多非议，双方会不会成立一个独立的合资销售公司?

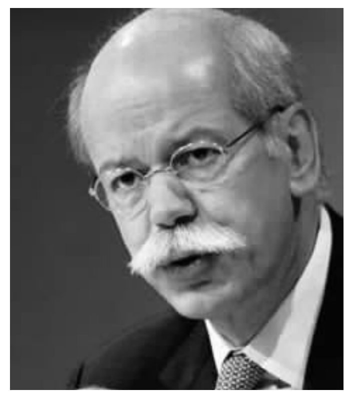
蔡澈： 梅赛德斯 - 奔驰与北汽集团，及利星行都有长期的合作关系。一般来说，在合作里面有一些挑战，是非常自然的。

奔驰中国和北京奔驰都做了同样的品牌，用同样的奔驰销售网络，也很自然地会去寻求更好的协调两方工作的方式，至于最后采取什么样的形式来协调，正在探讨和研究之中。

经济观察报：有人预计中国汽车市场将会遇冷，你如何看?

蔡澈：现在就做一年的预测不是一件容易的事情，在 2011 年，整个汽车市场至少会增长 10%，高档车、豪华车市场至少可以增长 15%。

一方面我们对中国政府宏观调控经济的能力非常有信心，即使现在经济稍微遇冷一点，我们觉得控制得非常好，中国经济依然保持至少 7%的增长速度。第二，现在奔驰在中国的销量占全球的 15%，如果中国经济增长有 10%变数的话，对于戴姆勒全球的影响大概有 1.5%左右，所以我们非常重视中国市场。



蔡澈
戴姆勒股份公司董事长兼首席执行官



施泰德　奥迪董事会主席

奥迪的房子

■ 本报记者 张耀东 上海报道

奥迪董事会主席施泰德在纸上画了个房子。

这是一个代表着奥迪发展战略的房子，施泰德说，“房顶尖就是我们要达到目的，做汽车高档品牌的第一名。下面有四个支柱，第一个是有最好的设计(Design)，第二个是奥迪多元化技术(Ultra)组合；第三个是奥迪电动化(e-tron)；第四个是车载信息技术‘奥迪连接(Audi connect)’。”

画这个房子时，施泰德是为了解释奥迪如何加大在中国的研发投入。目前，奥迪已经在北京设立了信息娱乐系统的技术中心，面向全亚洲开发 MMI 车载电子系统。施泰德还透露说，下一步，奥迪会进一步加强在中国的本土化开发，特别是在汽车电动化(e-tron)研发方面，奥迪将在中国投入更大的力量。

本次上海车展上，一汽大众奥迪宣布将于明年导入混合动力版 Q5，并推出了奥迪 A3 e-tron concept 概念车。这是奥迪正式发布的第五款 e-tron 电动车，为插电式增程型电动车，代表了奥迪电动车的研究方向。同时，全球首发的奥迪 Q3 也在上海车展上亮相。

施泰德表示，去年，奥迪与一汽 - 大众、同济大学联合成立了一个电动车实验室，并开发了一款电动车“都市晨光”，实现了奥迪技术专家和本土技术专家，还有大学院校的科研合作，“我们也会继续走这个路线。”

| 专访 |

经济观察报：奥迪有没有这样的计划，在中国实现电动车的生产?

施泰德(奥迪董事会主席)：关于电动化，奥迪已经有一个清晰的思路。

到 2012 年，我们会争取逐步实现奥迪所有在中国的产品，都装备启动 - 停止系统，包括国产车。同时，奥迪也会把 Q5 的 hybrid 混合动力版本带到中国来，用进口车的形式销售。

我们相信随着产品不断地涌到中国，最后的一步肯定是我们要把我们的技术带到中国来作为国产车辆技术使用。

经济观察报：在新能源方面，宝马可能走到了奥迪的前面，你这样认为吗?

施泰德：一个技术到市场上的快慢速度并不是取决你对它宣传的快慢，而是真正要看实际上已经做到了什么程度。

电动化是一个很大的题目，恐怕在长时间里，都没有一个确定的技术方案。大家可能都有各种各样不同的方案，都在想办法找出一个最适合自己的出路。到底谁跑的赢、谁领先，恐怕还需要十年的时间才能推断。相信十年之后，我们会说：谁在电动化上是领先的。

> 房顶尖就是奥迪要达到的目的，做汽车高档品牌的第一名

奥迪已经实验了几种不同的新能源电动车方案，统一叫 e-tron。在各个不同的细分市场，e-tron 车型是采用不同的技术，包括纯电动、微混、全混、插入式混合动力电动车等等的这些技术。这些技术奥迪全都掌握了，而且也都能看到概念车了。而且，在 2012 年，奥迪将会推出 R8 e-tron 纯电动超级跑车，进行小批量的量产。

经济观察报：去年，一汽 – 大众奥迪提出了“全价值链本土化”模式，目前，本土化采购、生产、营销做得比较好，但在中国本土化研发这方面，是不是还要在加大力度?

施泰德：奥迪在未来肯定会在中国继续技术研发之路，这点是不变的。

首先，我们会先进行现有技术开发方面的本土化工作。比如轻量化技术，这个创新技术体现了我们的核心技术价值，我们会通过新一代产品将其带到中国来。

另外，技术研发方面，奥迪并不是说在中国没有做什么，其实在电子领域有了很大作为。我们在北京有一个信息娱乐系统的技术中心，中国版 MMI 的开发、研发，包括测试都是在中国完成的。同时，全亚洲 MMI 系统的开发，都是在北京完成的。

经济观察报：车内局域网、信息移动服务是未来的一个趋势，这是不是未来豪华车竞争的一个新空间?

施泰德：对于奥迪来说，这是未来新型的一种附加的服务模式。奥迪自己也对这个服务做了一个定义，叫“奥迪连接”Audi connect。这个系统包括：安全系统、驾驶辅助系统、联网系统、Car to Car 车对车沟通系统等等。奥迪是要把所有的这些可能性，打包连接在一起，真的成了一个全方面的支柱系统，成为奥迪车载系统。这是奥迪非常重视的一个项目。

宝马:新能源本土化

■ 本报记者 刘晓林 上海报道

“管理大师彼得·德鲁克说过，预见未来的最好方法就是亲手打造一个未来。”上海车展前夜，在宝马为“BMW5Li 插电式混合动力原型车”打造的“电动中国”仪式上，华晨宝马总裁康思远用这句话来强调这款车对于未来的开创意义。

作为由华晨宝马研发并将投入生产的新能源车车型，BMW5Li 插电式混合动力蕴含的宝马新能源战略已经跳出了暗示的层面。本土化研发、本土化采购，这被宝马定位为无需置疑的新能源总路线。作为在华可持续发展战略的一部分，这一路线也成为宝马在 2011 年为未来投下的第一笔“保险”。

与此同时，宝马在中国另一项重要的长期投资——华晨宝马在沈阳的第二工厂也较最初设计有了不断升级。康思远表示，围绕着这家世界级工厂，宝马想做和可以做的事情还有很多。

新能源本土化路线

以华晨宝马新能源研发成果身份亮相的“BMW5Li 插电式混合动力原型车”是宝马此次上海车展的主角，在 4 月 17 日的“电动中国”仪式上，BMW5 系插电式混合动力项目副总裁彼得·拉茨将这款车抬到了“三个第一”的高度：第一个中德联合的电动车项目；宝马在中国的第一个研发合作项目；第一个基于后驱豪华平台的电驱动车型。彼得·拉茨的另一个身份是宝马公司电动车“I 计划”发展部总裁。

华晨宝马的研发者身份是该项目的一个关注点。BMW5Li 插电式混合动力基于全新 BMW 5 系长轴距，包括电子控制和高压驱动电池等都在宝马集团和华晨宝马紧密合作下研发，是宝马新能源“中国源，为中国”原则的直接体现。

BMW5Li 插电式混合动力成为宝马抢占新能源本土化领军位置的重要筹码。在核心部件的采购单上，电池、电动机、电控系统及变速箱等核心部件皆由上海、苏州、杭州的供应商提供。康思远表示，“在中国发展新能源车，就必须在中国研发、中国本土采购。”

> 本土化研发、本土化采购，这被宝马定位为无需置疑的新能源总路线，也是宝马在 2011 年为未来投下的第一笔“保险”

按照计划，BMW5Li 插电式混合动力未来将在华晨宝马的沈阳第二工厂投产。但华晨宝马方面否认了 2013 年将量产的说法。康思远表示，“中国在新能源上的很多法律法规需要研究，需要和相关部门磋商”。明年的北京车展上，BMW5Li 插电式混合动力的概念车将推出，“这款车更成熟，更接近量产车。”

不过，在观望的同时，宝马在新能源本土化路线仍在按部就班的推进。

宝马始于上世纪 70 年代的电驱动技术研究将在未来几年内进入成果检验的阶段。2011 年 2 月，宝马集团正式发布了全新电动车子品牌——BMWi。2013 年，BMWi3 将成为宝马集团第一款专为城市交通打造的纯电动量产车型，同时，第一款量产电动跑车 BMWi8 也将上市销售。

二工厂升级

在为 BMW5Li 插电式混合动力准备的“盛宴”上，宝马首次公开了华晨宝马沈阳第二工厂的最新航拍图。

康思远称，总投资 50 亿元人民币的新工厂正在以前所未有的速度进行建设，计划于今年年底竣工，明年年初投产。“由于市场的快速发展，新工厂的规模在原计划基础上进行了扩大，设备也更加先进。”据悉，二工厂投产后，宝马在中国的产能将达到 15 万辆以上，随着市场的发展，有潜力达到 30 万辆。

“在 18 个月内完成一家世界级工厂的建设，这在宝马的建设历史中，近乎奇迹。”华晨宝马技术和生产高级副总裁方诺德表示，目前，生产车间的外立面已经完成，建成后，主车间面积将达 20 万平方米。“在宝马全球 20 多家工厂中，都有优势”。

据悉，在新工厂的旁边，宝马投资的发动机工厂也将在 2013 年投产。

值得关注的是，对于沈阳工厂旁边将落户宝马全球第四家海外研发中心的说法，康思远不予置否，但意味深长的告诉记者，沈阳新厂区的面积超过 200 万平方米，“宝马将来需要做什么，想要做什么，都可以做到!”

| 专访 |

经济观察报：我们在 BMW5Li 插电式混合动力的供应商名单上，看到了上海、苏州、杭州等地的供应商名称，这种合作会是长期的吗?

康思远（华晨宝马总裁）：宝马的总体思路很清晰：在中国发展新能源，就必须在中国本地研发、在中国采购。中国是全球电池业最领先的两个国家之一（另一个是韩国），而且，我们是要把世界上最新的技术都整合到自己的车上，所以，未来在中国本地的研发活动和研发力量必将不断增加。

经济观察报：宝马在年初发布了电动车子品牌 –BMWi，您认为电动车技术到什么时候能够成熟?

康思远：对于 BMWi，不能将其简单地看成是一个电动车品牌，它是在探索一套电动车方案:：通过一系列的信息服务系统，有可能使城市的服务租赁成为可能。如果因为技术不成熟而不去尝试，我认为这不是一个企业领导者的做法。



康思远　华晨宝马总裁



斯蒂芬·雅各布
沃尔沃总裁兼首席执行官

沃尔沃:2013 年是分水岭

■ 本报记者 耿慧丽 上海报道

吉利集团李书福说过，2011 年是将沃尔沃“放虎归山”的开局之年。

既然是开局，出场的气势很重要。因此今年 2 月，沃尔沃便发布了 5 年后年销量 20 万辆、中国高档车市场 20%市场份额的目标。

此次车展上，沃尔沃全球首发了一款“天地”概念车。与以往沃尔沃产品主要集中于中型车不同，全球首发的“天地”概念车是一款大型豪华轿车，这款线条饱满、车身尺寸全面“扩容”的概念车是目前沃尔沃产品线中的顶级车型。

很显然，这款大尺寸的大型豪华轿车非常具有“中国特色”，沃尔沃想通过这样一款符合中国消费者口味的概念车，展示在第二故乡的“主场优势”。

沃尔沃汽车公司总裁兼首席执行官斯蒂芬·雅各布介绍：“这款概念车揭示了我们大型轿车可能采取的设计方向。我们将仔细聆听中国豪华汽车客户对这个设计的想法。”

这一表态，也被看作对前一阶段流传颇广的李书福与沃尔沃董事会存在分歧的一个回应。同时也表明，沃尔沃后续产品开发将融合中国高档车市场的独特需求。

根据规划，今后沃尔沃所有的大型和中型车型都将基于新的可扩展平台架构(SPA)，此架构的通用性达到 40%，可以降低成本，提升产品竞争力。

在向中国市场靠拢的同时，沃尔沃也没有忘记坚持自己的“光荣传统”，在展台上，既有沃尔沃经典的老爷车 Amazon 123GT，也有代表沃尔沃未来发展方向的 V60 插电式混合动力与 C30 纯电动车型。

这两款车型代表了沃尔沃“DRIVe 绿色驾控战略”的最新进展，该战略的目标是：到 2020 年，沃尔沃所有车型的平均二氧化碳排放为每公里 90-100 克，直至未来实现零排放。

V60 插电式混合动力将于 2012 年投产，C30 纯电动计划于 2013 年投产。这一时间节点，与宝马、奔驰等高档车上推出电动车的时间节点一致。

在这场电动车竞赛中，中国是沃尔沃优先考虑的重点市场。 沃尔沃全球副总裁兼中国区董事长沈晖透露，今年沃尔沃中国也有电动车示范运行的计划，组成车型有 C30 纯电动与 V60 插电式混合动力。

2013 年，同样也是沃尔沃中国发展的重要节点，“在此之前我们的销量主要依靠主要是进口车，13 年成都工厂之后我们要快速提升国产车的比重，占到总销量的 50%以上。

| 专访 |

经济观察报：此前围绕着沃尔沃未来做大车还是做小车，沃尔沃董事会有一些争论，“天地”概念车的推出，是否意味着已达成共识?

斯蒂芬·雅各布(沃尔沃总裁兼首席执行官)：统一意见肯定达成了。董事会在讨论的时候，有不同的意见是正常的，关键是最后公司能达成一致。不管是大车还是小车，沃尔沃今后都会坚持低调而高品位的豪华路线。关注安全，或者以人为本，这些就能满足这样的需求。安全就是以人为尊，沃尔沃的安全，并不是简单的开车人的安全，或者车内的人安全，我们也关注车外的人安全。

经济观察报：雅各布先生从去年上任到现在已经过去八个月了，这期间最满意的工作是什么?

斯蒂芬·雅各布：对我们来说，2010 年是盈利的一年，销量每个季度都在增长。这个良好的趋势延续到了今年，今年第一季度是沃尔沃历史上销量最高的季度之一。

菲利普·瓦兰:PSA 要拿 8%市场份额

■ 本报记者 张煦 上海报道

当菲利普·瓦兰望着悬有银色“DS”字符的展台时,其在中国实现8%市场份额的梦想开始清晰起来。用不了太长时间,标致雪铁龙集团(简称 PSA)与长安汽车组建的合资公司长安 PSA 将正式出海,而 DS 系列车型也将陆续进入中国车市。

瓦兰的目标是,当此前 PSA 在华的合资企业神龙公司市场份额达到 5%、长安 PSA 达到 3%时,PSA 就可以达到 8%。他希望,实现这一目标的时间截点是 2015 年。

新进展

虽然长安 PSA 尚未获得正式批准,无法以合资公司的身份亮相,但一系列的筹备工作已经在进行当中。

首先是公司规划。新公司设在广东省深圳市,第一阶段合资公司年产量 20 万台整车和 20 万台发动机。合资公司将拥有两条生产线,一条在现有生产线基础上进行改造,另外一条则是全新生产线。合资公司将拥有新能源汽车研发中心。

其次是产品的导入计划。据瓦兰透露,雪铁龙 DS 车系中,2012 年上半年,DS4 和 DS5 将以进口方式,在国内进行销售;DS3 进口车将于 2012 年下半年销售;而 DS5 将于 2012 年底实现国产。“至于其他系列的生产,我们和长安方面进行研究和市场分析,也有其他的 DS 系列进行跟进。”

在渠道方面,合资双方将为 DS 系列建立单独的经销商网络,包括建造顶级 4S 旗舰店等,并采用 DS 独立标识进行销售。

合资公司的人事架构也已初定。据标致雪铁龙亚洲运营部总裁奥立维透露,“神龙公司在一个岗位上是双重设计的,会有一个总监来自于股东一方,另一个副总监来自于股东另一方。而在第二家合资公司(指长安 PSA)则不会出现这样情况,一个岗位上将只有一个人。”至于总经理位置,则会照搬神龙公司的中法双方轮换模式。

尽管新公司审批尚未结束,但在以公司英文缩写 CAPSA 为后缀的企业邮箱,也已经开通。

新挑战

在竞争对手林立的中国车市,新公司作为后来者,仍然面临一系列的挑战。

首先,是如何真正地实现本地化。此前,毕加索车型的欧洲畅销、中国落败就是个非常明显的案例。因此,瓦兰认为,于 2008 年在华成立的中国技术中心是 PSA 应对挑战最有利的“武器”——“这样我们能更接近中国消费者,满足他们的需求。”而能否持续地、迅速地推出新品,也是 PSA 面临的挑战。毕竟,由产品、技术要导入到两家合资公司,其“供血”能力面临考验。

其次,新公司与神龙公司的关系协调问题。在瓦兰看来,8%市场份额的目标将通过两家公司来完成。神龙公司实现 5%;长安 PSA 实现 3%。这就需要瓦兰的平衡战术,避免因内耗带来的损失。

第三,新能源战略能否达成。瓦兰的战略是,一方面与长安一起大力开发纯电动和混合动力汽车,另一方面还要利用 PSA 的专长,对现有燃油发动机进行改造。

专访

经济观察报:目前,长安 PSA 公司的审批进度如何?

菲利普·瓦兰:合资合同正在接受中国主管部门审批,目前正在进展当中。徐留平总裁和我本人对主管部门的最后审批充满信心。目前,中国已经成为 PSA 集团在全球的第二大汽车市场。2010 年我们在中国销量为 37.6 万辆,与 2009 年相比增长了 38%。目前 PSA 集团在中国员工达到 17000 人占集团员工人数的 10%左右。

2015 年,我们希望 PSA 在中国的市场份额达到 8%。一方面是通过神龙公司,实现 5%的市场占有率,另一方面是与长安成立的第二家合资公司,目标是 3%的市场份额。

经济观察报:新的合资公司的成立,是否意味着 PSA 集团可以更有效地进行在华的战略规划?

菲利普·瓦兰:确实是。第二家合资公司对我们在中国的发展战略是至关重要的。新公司的成立,对我们股东双方来说是互利的。而这两家合资公司并不是互相竞争的关系,而是一个互补的关系。在很多重要零部件上,如发动机方面可以共用,达到规模效应。

经济观察报:有消息称,PSA 将成立一个独立于标致和雪铁龙之外的第三个品牌做商用车?

菲利普·瓦兰:关于新型商用车,我们和长安双方都会把产品带入合资公司来。长安在新型商用车市场是领军企业,我们 PSA 在欧洲的新型商用车也是领军企业,所以我们这样合作是强强联手的方式。将导入的新型商用车产品将会具有合资公司的特色,即是全新设计的产品,也可以说是来自两家公司的产品。

经济观察报:未来 5 年之后,PSA 在全球汽车产业中将处于什么位置? 而现在 PSA 面临的最大挑战是什么?

菲利普·瓦兰:至少在今后十年当中,亚洲将是世界经济发展的发动机。这期间,在全球特别是在亚洲、在中国,环保产业会获得很大发展。我们面临的挑战也正是这一点。我们 CAPSA(长安 PSA)要把 DS 系列引进到中国来,满足中国消费者在环保方面最新需求,同时我们双方协定引进最先进环保技术的车型,使我们 CAPSA 企业能满足环保方面需求,来适应变化。



菲利普·瓦兰
法国标致雪铁龙集团总裁

大众:国产电动车

■ 本报记者 杨小林 上海报道

在上海、柏林和纽约三个城市的选择题上,大众汽车集团董事会主席文德恩博士毫不犹豫地选择了上海。4 月 18 日,全新一代甲壳虫全球首发仪式在上述三个城市同步举行,而文德恩却在上海黄浦江畔意外现身。除此之外,陪同文德恩一通“巡游”上海的还有大众集团旗下 10 个品牌的“一把手”。

作为大众全球最大市场,也是大众最为倚重的海外市场,中国俨然已成为大众汽车“第二故乡”。虽然在进入中国市场的时机上占得先机,并且在近 30 年时间将领先优势一直延续,但大众在新形势下同样面临新的挑战——合资自主难题和电动车国产,是文德恩不可回避的两个战略性抉择。

从实际情况看,大众这一次仍然毫不犹豫的选择了“顺应中国市场”。联合南北大众推出受到政府鼓励的合资自主品牌,加快导入搭载大众最先进技术的纯电动车产品,是文德恩对中国市场现实需要的积极回应。

大众汽车集团(中国)总裁兼 CEO 倪凯铭在上周接受记者采访时证实,南北大众的确已将合资自主项目提升日程。

这是三个月前外电媒体率先披露大众将在中国推合资自主品牌这一消息以来,大众中国官方首次确认这一消息。不过,倪凯铭在采访中拒绝透露,南北大众是齐推一个自主品牌,还是会各自推出符合自身定位的自主品牌。

“对我们来讲,既然决定这么做,接下来要想这个品牌定位是什么,合资企业和现有品牌如何区分等等。品牌的定位、核心价值、产品,还有技术等等,是一个非常庞大的技术系统,不会短时间内清晰地呈现在大家面前。”倪凯铭坦承,此前大众并没有对外公布过任何自主品牌的信息,而外电报道的消息并不完全准确。

而据德国《商报》1 月份援引倪凯铭本人披露的消息报道,大众集团计划针对中国市场推出一款合资自主品牌的低价小型车,目前已经与其在中国的合作伙伴进行商讨。据悉,该品牌用户定位于那些一线城市之外的消费人群,且这款小型车的价格将低于 8,000 欧元(约合 7 万元人民币)。

与此同时,在导入纯电动汽车项目上,大众同样紧跟中国步调。

“在时间上,我们不一定是首个实现量产(电动汽车)的,但是,对大众来说,一旦要量产,技术就必须是高标准的,是完美的。”倪凯铭告诉记者,如果要在中国生产纯电动车,一定会在技术、成本、质量等各方面都达到大众汽车的标准时实现。“我们不会在这方面去抢时间。”

专访

经济观察报:据德国媒体此前报道,大众计划做一个专门主打低价车的合资品牌,请问这个计划有没有被提到大众中国的议事议程?

倪凯铭:自主品牌可能对进入这些目前没有能力进入的区间有意义,这将带给我们可能的新机会,我们也将比较积极地探讨这种可能性。目前,一汽大众和上海大众管理层将会细化这些方案,但最终的方案要向双方的股东汇报,最后由董事会批准。有一些德国媒体报道,其实是他们自己猜的,我们没有对外公布过任何自主品牌的信息。

经济观察报:作为原大众集团主管电动车项目的高管,您如何看待电动汽车在中国的商业化前景?

倪凯铭:在电动车发展上,中国一定也是最重要的市场,因为中国政府有决心要发展电动车,也有很好的措施,政府也非常希望能够尽快减少对原油的依赖。所以在中国形成了这样一个氛围,不单是厂商,还有供应商,大家都在积极开发电动车技术。还有,中国消费者对电动车的热情非常高涨,他们很容易接受新技术新事务。我认为,电动车在中国一定会有一个很好的发展。

经济观察报:大众打算在中国国产电动车,对主要零部件也会进行本土采购。请问目前中国的供应商离大众的要求还有哪些距离?

倪凯铭:在中国,我们已非常深入地做测试帮助供应商,比如电池,我们跟很多厂商都在谈、在测试,其中有一些是不错的,应该能满足我们要求。还有电动马达,这个离大众的要求还有一点距离,但是我们愿意帮助他们做进一步的研发,以便让他们尽快达到大众的要求。最难的地方是电子控制系统,(本地供应商)差距还是比较大,我们现在在找国际品牌的供应商,和他们一起,希望他们也到中国设厂。



倪凯铭 大众中国总裁兼 CEO

福特:电动车“新生”

■ 本报记者 耿慧丽 北京报道

近几年在华发展被视为“落后生”的福特近来不断放出要在中国加速的消息,在上海车展期间,福特中国高管口中信誓旦旦的诺言演变成具体的战略,从以纯电动车为主导的新能源汽车战略,到今后 4 年在中国投放 15 款新车的计划等系列计划,福特终于显示出在华全面发力的势头。

上海车展上,福特展台的明星就是在亚太地区首发的零油耗、零排放乘用车福克斯电动车。该车以福特汽车公司的明星车型全新福克斯两厢为基础研发,使用家中的 240 伏电源,完成一次完全充电的时间只需 3 至 4 小时,车辆最高时速可达 136 公里 / 小时。

在车展正式开幕前一天,福特高调发布了在华新能源汽车战略,除了在车展期间重点展示福克斯纯电动车、插电式混合动力车 C-MAX Energi 和 Fusion 混合动力车之外。福特还计划在中国组建一支电动车队在多个城市进行示范运行。

继日产、通用、大众、宝马、奔驰等之后,福特也加入了跨国车企在华的电动车竞赛。不管是表面上积极响应中国政府发展电动车战略,还是为了抢占今后中国市场发展的战略制高点,福特在华推出新能源汽车战略的举措,表明了福特高度重视中国市场发展的姿态与诚意。

此前在中国新能源汽车大舞台上一直缺席的福特汽车,决定今后要在跨国汽车巨头在电动车的比拼中扮演积极角色。

除此之外,福特还发布了今后 4 年引进 15 款新车、销售网络翻番的扩张计划。“我们十分高兴宣布在中国的加速扩展计划,到 2015 年,将有 15 款全新的基于‘一个福特’战略所打造的车型在中国上市。”福特亚太和非洲区总裁、福特中国董事长兼首席执行官韩瑞麒(Joe Hinrichs)表示。

从 2001 年长安福特正式合资开始,10 年间福特一共向中国引进了嘉年华、蒙迪欧、福克斯、S-MAX、锐界 5 款车型。车型单一且产品细分度不够被认为是福特今年在华市场份额较低、品牌影响力弱的主要原因。而今后 4 年就要引进 15 款新车的计划,表明今后福特引进新产品与新技术的步伐将大大加快。新车型的加入,也意味着福特将进入更多的细分市场。

向中国引入 15 款新车,也是福特全球战略计划的重要组成部分。根据规划,未来 4 年福特将在亚太非等新兴市场推出 5 款新车与动力总成。未来 10 年,福特汽车公司预计其 70%的全球业务增长都将来自亚太非地区。目前,福特正基于其全新的全球中级车平台开发 10 款新车。

2012 年,总投资 4.9 亿美元的长安福特重庆新工厂建成后,福特将先引入新一代福克斯,随后福特新一代紧凑型 SUV 车型 Kuga 也将引进。

专访

经济观察报:请介绍一下未来将引进中国的 15 款新车?

韩瑞麒(福特亚太非区总裁、福特中国董事长兼首席执行官):目前能够透露的是新一代福克斯和紧凑型 SUV 车型 Kuga,这两款车将会在明年新工厂投产后投放市场。其他车型情况要等以后逐步公布。我们将在未来 4 年内在亚太非区引进 50 款新车和新的动力总成系统,在中国市场推出 15 款新车就是该计划的一部分。

经济观察报:为什么福特中国选择先发布一个新能源汽车战略,而不是一个总体的战略规划?

韩瑞麒:在规划制定方面,福特在全球都从未制定过未来 10 年的销量目标与份额。先高调宣布一个销量或市场份额的目标,这不是我们的风格,福特更注重能够实际操作的计划。比如引进更多新车型与新技术,以及继续扩展在华经销商网络。到 2015 年经销商门店数量将至少翻一番。

经济观察报:福特是否考虑今后在与江铃的合资公司中投放轿车产品?

韩瑞麒:我们与江铃的合作一直非常愉快,双方在商用车领域有很好的合作。我们认为江铃汽车在商用车领域还有很好的发展机会,因此我们与江铃的合作还主要集中于商用车领域。

经济观察报:如果长安福特马自达拆分之后,南京工厂将归属长安马自达,这意味着长安福特的工厂产能很快就会面临饱和,长安福特有无筹建新工厂的计划?

韩瑞麒:目前我们产能扩张的重点主要是明年投产的重庆新工厂,这个工厂将拥有最先进技术和设备。

经济观察报:目前合资企业都在加大本土化开发的力度,长安福特有无这方面的计划?

韩瑞麒:我们也有这方面的计划。长安福特的研发人员与福特中国在南京的研发中心有很好的合作。



韩瑞麒 福特亚太非区总裁、福特中国董事长兼 CEO

丰田:开始本土化

■ 本报记者 魏黎明 上海报道

日本大地震没能阻碍丰田章男来到中国参加上海车展。自 3 月 9 日发布丰田全球愿景之后,这是他第一次来到中国。而丰田也在这次车展上,展示了高于历届的参展规模。

在丰田的规划中,到 2015 年中国市场将实现销量 150 万辆,达到丰田全球销量的 15%。在丰田看来,其全球愿景的发布,更重要的是统一丰田整个公司的思想。这就是丰田章男更为看重的:“制造超越顾客期待的汽车,选择丰田就是选择愉悦”。

当中国已经成为世界最大的汽车市场时,丰田章男认为,“让选择丰田的中国顾客感觉到愉悦”,便是能否实现丰田愿景的核心和关键所在。

在这一点上,丰田显然还有很大的潜力可挖。为此,丰田开始强化在中国的研发体制。去年 11 月,丰田在常熟市设立研发中心,投资 6.89 亿美元。丰田将在这里建设全球规模最大的汽车测试跑道,再现中国所有的路况。此外,还将对开发阶段的试制车辆以及市销车辆进行彻底测试。

丰田章男将这个研发中心与一汽丰田、广汽丰田的研发中心并称为“三驾马车”。而他们今后的任务就是,对丰田最先进的技术进行导入和研发。

顺应新能源车发展大势,丰田还将进一步推进环保车型的普及,以常熟的研发中心为主推进节能车、新能源车的国产化。此外,丰田章男承诺,将把包括优化传统发动机技术在内的丰田所有的环保技术引进中国。

通过对人才培养和技术开发这两方面进行本地化,丰田希望能尽快实现自己的愿景。此外,对于中国整体业务的管理体制,为了在离顾客最近的地方“快速决策、实现扎根于当地的经营”,丰田也进行了相关调整。

在丰田,中国战略的实施团队以丰田专务、中国本部长佐佐木昭为核心,副本部长由新升任常务的北田真治担任,他同时还兼任丰田中国总经理。一个值得关注的现象是,丰田中国高管团队首次出现了中国人的面孔。曾在国内汽车行业任职多年的董长征出任该公司执行副总经理,负责丰田汽车在华的企业战略、政府事务、行业关系和公共关系等事务。

丰田章男表示,组建这个中国高管团队的目的,就是便于更迅速地对中国事业进行决策。北田真治认为,这对于丰田来说是一个巨大的转变,也即当地的事情当地做主。今后,凡涉及中国的事务,可以通过北田真治这个位置结合日本的想法迅速做出最适合中国的经营判断。

丰田做出这个“巨大转变”基于两个现实:一是中国市场的连年高速增长,一是丰田在中国市场的相对滞后。现在,丰田希望通过将决策环节前移来解决问题。用北田真治的话说,就是把经营团队、高层决策放到中国。

他认为,远在日本往往不能真正理解中国的需求。而以中国的各方面因素为依据进行决策,就是要以中国的优秀人才为主体开展经营、研发和生产。北田真治坦承,这是丰田以往做得不够好的地方。

今后,他的团队就是要把中国的需求更多更好地反映到丰田日本总部去。在这方面,丰田章男明确表示,“我在日本将成为他们的坚实后盾。”



丰田章男 丰田汽车株式会社社长

蓝 机会

过去十年的经验表明,机会总是青睐那些战略激进的企业。在本届上海车展上也不乏这样一批雄心勃勃的车企,虽然它们遭遇过挫折,但是依然没有放弃寻找中国汽车市场的"蓝海",或剑走偏锋,或迂回前进。因为它们坚信,中国是全球汽车版图上最具潜力的市场之一,在这里,自己一定能够找到新的机会,而一旦成功畅游"蓝海",实现新的跨越就不再遥远。

P38-P40>>

北汽:萨博落地

■ 本报记者 刘晓林 上海报道

只用16个月来消化吸收一份有60多年沉淀的"舶来"技术,北汽正在刷新国有汽车集团创建自主品牌的速度。2006年,同样通过跨国收购,上汽用了将近两年时间才完成从"罗孚"到"荣威"的字面转换。

4月19日,北汽董事长徐和谊在上海车展上发布了基于萨博的中高端乘用车技术平台。10天前,在北京顺义区赵全营镇,徐和谊刚主持完北汽中高端乘用车基地的奠基。基于萨博平台的产品谱系及北汽乘用车的大布局也首度清晰。

北汽宣布,在萨博平台上开发出的产品最终将覆盖中高端乘用车领域的各细分市场,第一款基于萨博的高端轿车C70G将在11月30日前下线。

"今后,北汽将逐渐提高中高端轿车所占的比重,从目前的不到20%提高到30%,最终在'十二五'达到40%-50%的比例。"在北汽集团董事长徐和谊看来,萨博技术的消化吸收将决定北汽乘用车技术在未来5年内能达到的高度。

平台成形

目前,C70G已经完成了底盘所有部件的布点工作,80%的配件来自原供应商,预计今年11月30日前下线。

另外三个平台也都在按部就班的推进中。其中,诞生于萨博93豪华运动车平台的C60F目前已进入造型收尾阶段,预计明年四五月份下线。第三款车型是在萨博2400大众型轿车平台上开发的C50E,该车拥有历经20年考验的底盘技术,北汽对其电动构架进行了调整,该车预计明年7月左右下线。第四个定位为北汽旗舰豪华车的平台便由双方共同开发而成。作为本次上海车展上,诞生在北汽旗舰豪华车平台的概念车T6得到了着力宣传。

据悉,中高级乘用车顺义基地的工程将分两期推进,一期工程15万辆,将在今年11月30日之前投产。二期工程完成后,将达到30万辆,2013年投产,届时,将达到每小时60辆的生产规模。

随着萨博平台的推出,北汽旗下由威旺、中高端车型、越野世家B40组成的共计9个自主品牌乘用车产品平台也完全呈现。

随之进入最后筹备阶段的是北汽早已规划好的经销商网络。"我们计划有两个网,一个就是交叉型网络是80家,我们的轿车网络是70家,在年底就是150家的概念,这是今年的规划。"北汽控股副总经理董海洋表示,目前已经签约的经销商有70家左右,这些网络原来大多依托于北京奔驰和北京现代。

品牌凸显

北汽控股副总经理张欣在接受记者采访时明确表示,自主品牌轿车将悬挂"北京牌"标识,而董海洋则以"既不会消失,也不会是统领关系"来回答。这使得北汽自主轿车的品牌成为一大悬念。

业内分析指出,先行者上汽的路线可供北汽参考,上海汽车只作为乘用车企业名称,而旗下的车型分属荣威和MG两个品牌。

记者获悉,悬挂威旺标识的微车威旺306计划在4、5月间上市,同样在株洲基地投产的北汽首款经济型轿车BC301Z也将随后推向市场。在此之前,北京汽车的轿车品牌规划必须确定并公布。

除了品牌的定位,能否实现完全市场化运作也是北汽的一大挑战之一。2009年至今,北汽自主品牌的管理架构不断发生变化。先是北汽发文成立乘用车事业部,在北京汽车成立后,自主品牌乘用车归入其中,但今年初,这一事业部被调整为北京汽车销售部,董海洋确认,销售部未来将再度更改为销售公司。

据介绍,作为北汽上市载体的北京汽车基本构架已经形成,在董事会之下实行总裁负责制,包括董海洋、张欣等在内的9位副总裁分别负责9大本部。

此外,与其他品牌先把市场做大,然后进行基地扩建不同,北汽在自主品牌推出之前就已布局了由5大区域组成的产业大布局。截至2010年底,以北京为中心的华北、以湖南为中心的华中、以重庆为中心的西南、以广州为中心的华南四大区域布局已基本完成,最后一步棋子将落在以江浙为中心的华东区域,据悉,按照国家对新增产能的门槛要求,上汽将通过借壳的方式完成基地建设。

徐和谊表示,对华东的布局今年将有初步的结果。按照徐和谊的规划,在"十二五"400万辆的产能目标中,自主品牌乘用车的比重要达到90万辆。除了顺义中高端轿车基地的30万辆,去年底投产的株洲基地已经开始规划二期工程。

| 专访 |

经济观察报:与国内目前的各种性质的自主品牌相比,北汽自主品牌的差异化优势是什么?

汪大总(北汽集团总经理):我们的产品有一些优势,首先我们的产品宽泛,涵盖从越野车到中级的轿车到中高级的轿车。第二,我们的产品有特色,技术有根基,主要表现为越野世家和萨博的先进技术。所以说,从产品角度来讲,我觉得我们是有优势的。我们的劣势就是起步较晚,我们整个东西都是比较新的,工厂也还在进行中,我们应该实质性地看到这些挑战。

经济观察报:北京现代和北京奔驰对于北汽的自主品牌持什么态度?

汪大总:我们的伙伴对于北汽发展自主是充分支持。因为做好北汽自主品牌,从长远利益来讲,适合北汽健康发展,对合作伙伴的健康也是好的,从这个角度来讲,我认为他们也支持。通过合资培养一些伙伴,积累一些经验,有时也积累一些资金,对发展自主品牌肯定有用,北汽是这样,其他企业也是这样。



汪大总 北汽集团总经理

长城:亮国际化招牌

■ 本报记者 耿慧丽 上海报道

就像几年前进入轿车领域时高举品质大旗一样,长城汽车如今打起国际化的大旗。

2011上海车展上,长城汽车的参展主题是"世界的长城"。与此相应,除了展示多款概念车与即将量产新车之外,长城汽车还做了一项重要举措:发布国际化战略。该战略的主要内容是:2015年长城180万辆销量中,出口占30%;进入日本、加拿大、美国等高端市场;成为全球经济型SUV第一、全球经济型皮卡第一。

在这一计划中,2013年是重要的节点。长城计划在2013年投放全球概念的新车,所谓全球概念就是能进入全球任何一个国家和市场的、能满足消费者对高品质需求的中国车。

从去年开始,长城汽车的产品定位从整体上做了国际化调整。在产品研发的前期产品定位环节开始,把产品分为四个版本,中国版、泛欧版、欧盟版和北美版。

在此之前,也有其他国内车企提出过类似的国际化目标,诸如进入欧美成熟市场,出口份额要占总销量的1/3等内容,但最终都流于口头宣言。在近两年汽车出口相对低迷的情况下,长城制定这样的全球化战略用意何在?

一方面,经过多年在海外市场的多年耕耘,长城汽车具备了进军发达国家市场的底气。作为较早开拓海外市场的车企,长城在海外市场创下了很多国内出口第一。第一个拿到欧盟认证证书在中国。四款车同时达到WVTA的证书,可以实现无国界的自由销售。第一个进入澳大利亚市场,2009年进入,在当地年销量超过1万台;第一个进入意大利市场,目前在当地年销量超过5000多辆。

目前,澳大利亚、意大利、俄罗斯,包括南美洲最发达的智利已经成为长城的主要出口国家。2011年长城汽车将陆续进入瑞典和波罗的海三国等北欧市场,进一步拓展欧盟市场。2015年则进入北美、日本等市场。

在长城汽车总裁王凤英看来,有14年历史的长城汽车出口在走过了由整车出口贸易到重视配件售后服务阶段,再到全方位系统地进行海外市场开发三个阶段后,目前正进入第四个阶段,即有意识地开始打造"中国车"品牌。

今年,长城汽车今年新提出了三高战略(高科技、高性能、高品质),这既是对长城过去品质路线的延伸,也是打响中国车品牌的重要支撑。

另外,长城汽车也希望在海外市场的表现来提升国内市场的业绩,虽然坚持品质路线的长城汽车进入轿车领域后获得不错的用户口碑,但不可否认的是,没有收购海外品牌带来的高度关注,没有股神的青睐,也没有雄厚的政府资源,长城汽车与奇瑞、比亚迪、吉利等第一梯队自主品牌车企在销量、品牌影响力方面的差距正在扩大。

从去年开始,在提升销量的同时,尽快提升品牌知名度已经成为长城非常重视的一项工作。去年,长城汽车将旗下产品划分为SUV、轿车、皮卡三大品类,并希望成为三大细分市场的领导者。为此,长城汽车为三个品类制定了各自定位:哈弗——中国SUV领导者;风骏——中国皮卡领导者;腾翼——家轿之王。今年,每一个品类都将公布各自独立的LOGO与终端形象,同时也将建立各自独立的营销渠道。

"以前我们主要是闷头内部干,从研发环节到生产设备,从上到下都围绕做高品质好车做很多改进,但现在我们发现只内部'较劲'是不够的,还要有很好的方式传播出去,让我们内部的努力变成外在的品牌形象。"长城汽车品牌管理中心的人士表示。

在上海车展前召开的"中国汽车走出去发展论坛"上,中国机械工业联合会执行副会长张小虞表示,汽车强国应该具有较强的国际营销能力,产品出口比例比较高。汽车企业要既能造好车,也要会卖车。这既是对中国汽车行业由汽车大国转变为汽车强国的期望,也是对长城这样坚持品质路线的自主品牌车企的箴言。

魏建军希望,10年后长城汽车能在中国汽车竞争格局中占有一席之地,不是丰田那种销量规模最大、各方面比较均衡的"巨无霸"公司,而是像本田那样规模不求最大但有强烈技术特色的公司。



魏建军 长城汽车董事长

祁玉民:节能技术更靠谱

■ 本报记者 杨小林 上海报道

"干不干的都在说,懂不懂的都在干。我们早就做出了海狮纯电动车,但是却发现没有国家配套基础设施,根本就没有地方充电。"上周,华晨汽车集团董事长祁玉民在上海车展的媒体见面会上,一上来就对近年来国内涌现的电动汽车热潮表示质疑和不解。

这已经不是祁玉民第一次炮轰电动车热了。在去年举办的华晨金杯100万辆新车下线仪式上,祁玉民就直言电动车热潮折射出行业的浮躁。"电动车已经炒过头了,企业要少一点浮躁,多一点务实。"他认为,企业应该将更多精力放在研发混合动力等现阶段可以商业化的节能技术。

在本届上海车展上,华晨也在践行祁玉民的"新能源思维",集团旗下九款整车、七款发动机产品和一款Plug-in纯电动模型盛装亮相。其中,华晨一口气推出的四款涡轮增压发动机引起外界广泛关注。

而在两年前,华晨就推出了国内首款自主研发的1.8T发动机,并将其匹配到尊驰和骏捷轿跑车上。不过由于排量和定价较高,1.8T车型的市场化效益并不明显。在祁玉民看来,对传统燃油发动机进行涡轮增压改造,或者在此基础上再利用混合动力,是比电动车更"靠谱"的节能环保技术。

"如果对传统内燃机进行涡轮增压技术、缸内直喷技术改造,其节能的效果甚至比所谓的新能源车不知道好多少倍,可是人们现在不做这些,都是一窝蜂地搞新能源、纯电动。"祁玉民认为,本土汽车企业之所以热衷纯电动,与政府和政策过于偏向鼓励和引导电动车不无关系。

| 专访 |

经济观察报:有观点认为,合资企业都推出自主品牌会对本土汽车企业率先形成冲击,华晨如何应对?

祁玉民(华晨集团董事长):应对的措施是眼前要练好基本功,长远就是牵住牛鼻子。前几年很多自主品牌混得挺不错,其实是市场繁荣掩盖了问题。一个企业一定要让它资金、财务、产销、金融和管理在正常的状态,这是基础、基本功。而它的产品、品牌不断地提升、品质不断提高,成本不断降低把这些练好了基本上就可以转动了。

经济观察报:您如何看待"十二五"期间国内汽车企业兼并重组的格局?

祁玉民:一提起兼并,我就想起"四大四小","十二五"规划为什么不提"四大四小?"我说要有一颠覆性的重组,谁颠覆了谁?汽车格局还是散乱差,无非是把这个吃了一下,那个把那个吃了一下,仅此而已,没有改变格局。

经济观察报:在节能技术的战略布局上,华晨又是如何规划的?

祁玉民:我们马上1.5T涡轮增压就要投产,很可能匹配在华晨最新开发的中级车530上,但是1.5T不是缸内直喷技术,2.0T缸内直喷的投产可能还有一段时间。

经济观察报:华晨是如何规划自己的新能源汽车战略的?

祁玉民:新能源五年抓混合动力,十年抓纯电动。五年的混合动力要分阶段,第一个阶段是弱混、第二阶段是中混、第三阶段是插电式。纯电动在市场化上确实不到时候。但是我们在强力跟进,我们要把车做出来,市场现在不能市场化,我们的轿车也在全力的跟进,新能源一定要分两步走。



祁玉民 华晨集团董事长

尹同跃:奇瑞不做规模做实力

■ 本报记者 杨小林、刘晓林 上海报道

"过去我们做企业还是追求规模、追求速度、追求行业排名。现在我们在企业内部也开始反思,一个企业存在的真正价值是什么?"奇瑞汽车股份公司董事长尹同跃在上海车展媒体见面会上的一番"肺腑之言",让在场的媒体记者印象深刻。

在上海车展开幕前夕,尹同跃通过微博接受网友和媒体提问,其中不乏质疑和批评,尹同跃对于这些疑问都一一作了回答。

"实际上说白了,做企业有点像老和尚修行,就是修德,人家说小胜靠智靠谋,大胜靠德,做企业也是这样,企业必须要有比较高尚的价值观来统领大家。"尹同跃在上海车展期间接受记者采访时表示,做企业应该回归到为员工、为经销商和用户谋求福利的"原点",而不是可以追求市场规模和销量排名。

| 专访 |

经济观察报:奇瑞日前获得国开行授信430亿元,这是否可以理解为奇瑞开始加快推进整体上市?如若不然,是否奇瑞已经放弃了上市计划。

尹同跃:国开行始终在支持奇瑞,绝对的支持。这种授信并不一定真的会去做,只是一种态度和要求。好像是嫌奇瑞的国际化步骤太慢,因为我们一直走得都比较谨慎和稳妥。至于上市,奇瑞过去的企业结构并不符合上市的要求,比如说一部分关联交易。所以目前正在做这方面调整的努力,毕竟是和股东有关的。

经济观察报:您曾在年初提出过奇瑞要下定决心完成战略转型,这个转型的方向大致是什么样的?

尹同跃:我们过去做的产品偏多了一些,资源分散了,现在就是集中资源,打造拳头产品,每一个产品做到位,然后我们不像过去一年发布很多的车,现在我们一年就做那么少数几个产品,把它做到位,这就是我们短期的转变。

经济观察报:作为销售体系的一大变革,瑞麒和威麟已经并入奇瑞销售公司有一段时间,请问在营销上有什么具体规划?

尹同跃:目前首先要考虑的是怎么把品牌做好,怎么让网络支撑下去,或者说能够盈利。具体而言,在整合之后,主要有三个任务。

一是与研发部门一起,对产品进行梳理。主要针对可能存在的问题,比如车型配置、动力总成等方面进行调整。

二是对网络资源的整合梳理。当初很多商家看好瑞麒和威麟两个品牌,都往里投钱,但他们并不知道,搞经营需要人才和经验。

三,保证代理商利益。2009年的商务会上就曾提出,奇瑞的品牌力不是第一,但要在代理商的满意程度上做到第一,对于瑞麒和威麟的代理商同样如此。因为只有代理商满意了,才能提供更高质量的服务,进而提高消费者满意度。

经济观察报:您如何看待合资自主品牌对本土自主品牌可能产生的影响?

尹同跃:前两天我们跟国家发改委的领导也探讨过(这个问题),完了他给我一个概念,只要LOGO是本土注册的就叫自主品牌,但是我个人认为,不管是合资的自主,还是我们本土的自主,只要存在就是合理的,关键在于我们企业怎么去经营我们自己的品牌,市场竞争在哪里都是避免不了的。



尹同跃 奇瑞汽车董事长

菲亚特:市场放缓是一个机会

■ 本报记者 魏黎明 上海报道

尽管还没有国产车型亮相，但广汽菲亚特在上海车展期间带来了菲亚特明星产品菲亚特 500。这款车预计将在今年 9 月份以进口车形式，引入广汽菲亚特渠道进行销售。目前,广汽菲亚特已拓展了 34 家经销商。到 2012 年广汽菲亚特首辆国产中高级轿车投放时,经销店数量将达 100 家。

然而,今年年初开始,中国车市风向发生了一些变化,菲亚特如何适应新形势?他们的机会在哪里?

到 2012 年首辆国产中高级轿车投放时，广汽菲亚特的经销店数量将达 100 家

专访

经济观察报:今年一季度市场增速明显放缓,可能全年的增长都面临一个严峻的考验。作为一个后来者,广汽菲亚特怎么看待一个增速放缓的市场?

Lorenzo Sistino(菲亚特集团执行副总裁):中国市场是目前全球销量最大的市场,我们相信会持续下去。去年中国的乘用车销量达 1100 多万辆,即使今年增速会大大放缓,也是和去年近 30%的增速相比。也就是说,即使增速放缓至 10%,基于如此巨大的基数,中国依然是全球汽车市场最具潜力的国家之一,也依然处于一个高增长的阶段。

中国即使目前的销量已经很大,但潜力依然不可忽视。这个基于巨大基数的潜力，将引发一个新的消费特征，那就是消费者对汽车产品的要求会越来越高。而当消费者提高自己的需求,新的机会就产生了,如果你能够满足消费者苛刻的要求,你的机会自然也就来了,这就是我们的机会。

经济观察报:菲亚特过去在中国的经历并不十分成功,那么,广汽菲亚特凭什么能够满足消费者更加苛刻的要求呢?

Lorenzo Sistino:确实,过去菲亚特乘用车业务在中国算不上很成功,但这不在于产品本身的问题,或者说产品质量的问题，从某种程度上来说,恰恰是我们未能及时导入产品。

我们想说的是,对未来即将投放国产的产品，我们肯定是非常重视的。它属于菲亚特目前在全球正在开发的最先进的产品,这款产品目前在世界上的任何一个地方都没有投放过,是最新的产品。这款产品的科技含量非常高。

再次强调一下,我们最重视的就是这款产品的技术含量,它的整个技术平台都是全新开发的,各个关键零部件都属于最先进的,从汽车性能到技术平台,两方面均是如此。

经济观察报:越来越多的跨国车企强调"本土化",要融入中国。本届车展菲亚特也强调要把"意式生活"引入中国,你认为这将会有多大的市场?

Lorenzo Sistino：我们非常同意不能把国外的完全没有调整的东西照搬进中国市场。但是任何市场都有新的需求,从这个角度来看,我们希望能够抓住中国消费者一些新的需求和想法。他们的心里可能已经有一些新的感受,因此我们希望通过创造一些新体会，来寻找消费者的反馈。与消费者的互动,能够帮助我们不断去调整。



Lorenzo Sistino
菲亚特集团执行副总裁

东风雪铁龙:品牌重塑

■ 本报记者 张煦 上海报道

"车展不仅是汽车产品的展示,更是一种文化的展出。"神龙汽车有限公司副总经理兼东风雪铁龙商务部总经理魏文清站在东风雪铁龙的展台前,他身后展示的,是代表了雪铁龙品牌过去、现在和未来的代表车型,跨度百年。

在魏文清看来,此前的雪铁龙是一只沉睡的狮子,而从现在开始要在中国全面发力。这一系列行动中的重中之重便是"品牌重塑"。

事实上,2008 年底，东风雪铁龙便确立了通过实施一系列品牌和产品战略来实现用户体验全面提升的规划，这一战略决策与雪铁龙 2009 年 2 月在全球推进的品牌战略前后呼应、同步实施。

之后,随着全新品牌理念、标识和网点建设标准的分阶段实施,东风雪铁龙的品牌战略开始逐步推进。正是在此背景之下,2011 年被定义为"品牌体验年"。

在进入中国市场即将 20 年的时候,东风雪铁龙却开始重塑品牌。魏文清也坦承,过去东风雪铁龙更多关注的是产品技术,但通过技术带给用户的感知和体验是不够的。品牌体验才是更深层面的东西。

"2009 年新品牌发布之后,我们开始试图进行品牌外围形象的改变,通过集中规模导入,让用户体验到品牌形象的改变。"魏文清表示。

而东风雪铁龙选择的时机也刚刚好。目前,在中国汽车市场销售较好的车型,大多是已经在市场销售一段时间的车,在新车销售中,新车型只占 25%,75%都是靠老车型进行拉动。这标志着用户的消费理念已经改变,更愿意买经过时间和市场考验的车型。

"这恰恰是东风雪铁龙一个比较好的机会。"魏文清称。

在魏文清看来,"体验年"最主要的内容,是通过与用户面对面,给用户更多的价值体验，主要有三个方面:品牌文化、产品力及服务体验。

此次的上海车展,标志着东风雪铁龙品牌体验的大幕徐徐拉开。最令人关注的是,"纪念汽车史上首跨欧亚大陆·雪铁龙东方之旅 80 周年"活动启动。据魏文清介绍,80 年前,雪铁龙完成了人类第一次借助汽车跨越欧亚大陆的壮举。利用这个机会,雪铁龙计划在全球范围内举行庆祝活动,而中国则是首站。东风雪铁龙将通过 1 万多公里的接力式品牌宣传巡游,把整个渠道联合起来,传承品牌文化,把雪铁龙品牌的传奇及东风雪铁龙对自己品牌的追求,呈现给外界。

在魏文清看来,服务体验是最重要的一环。也就是说,在终端渠道运用软实力,把产品力和品牌力带给用户,让其感知到。

"今年我们服务体验的核心是服务态度。东风雪铁龙整个服务流程中，给用户带来价值有 18 个关键点,这些关键点的长期保持,才能使用户体验到服务价值的提升。"魏文清表示。

然而，随着长安 PSA 正式成立,并在华开卖雪铁龙车型,东风雪铁龙也遇到了挑战。但在魏文清看来，新的格局更有利于雪铁龙品牌的竞争。

魏文清表示,雪铁龙产品系列很丰富，两家合资公司的产品具有差异,因此,双方会以互补为主,而不是以竞争为主,"我们肯定要做东风雪铁龙本身的特色,经过近 20 年的打造，接下来我们更加明晰自己的特色"。



魏文清 神龙副总经理兼东风雪铁龙商务部总经理

姚一鸣:合资自主是必由之路

■ 本报记者 魏黎明 上海报道

作为合资自主的先行者，广汽本田在这一领域拥有足够的发言权。与此同时,当日本大地震的影响与中国汽车市场增速下滑的效应相重叠时,广汽本田的举措也为外界所瞩目。

此外，本田计划实施相当积极的本土化策略，新能源技术投放加快步伐,而广汽本田是其中重要的一份子。

专访

经济观察报:今年车市目前增速有所下滑,你怎么看?

姚一鸣(广汽本田执行副总经理):考虑日本大地震的影响,中国今年的车市增长不会超过两位数,会不会出现负增长还不能确定。

目前来说,大地震对 4、5 月份的影响已经非常明显了。4 月份我们广本有做了些生产的调整,由于零部件供应的问题而有所调整。4 月份我们比原来减少了 1/3 左右。5 月份广本应对工厂 24 万的扩能施工，本身就有一个停产的计划。这个是我们年初制定的计划,但恢复生产以后会是什么样的状态?不好估计今年整个销量、渠道会是什么情况。

我觉得,国家政策调控,对汽车刺激消费政策取消以后,车市的增速会慢下来。再加上日本地震的影响,从现在开始,对汽车市场的影响才反映出来。

经济观察报:理念是国内第一款上市的合资自主品牌车型,你认为合资自主的未来会怎样?

姚一鸣：合资自主我们先走了一步,我感觉这一步非常重要,但也非常艰难。理念 S1 完全按照设计方向和定位做足了。理念 S1 就是围绕国民需求形成的中庸概念来打造的:有体面、宽敞、适用,同时有动力,又消费得起,但是成功与否,还要靠市场来检验。

很多企业现在也在走合资自主,这是合资企业的必由之路。中国的汽车工业,半壁江山是合资企业,如果合资企业不走创新的路,下面的发展会是什么样的结局大家非常清楚,但是合资企业走创新的路比一般的企业更难。

广本在这个方面已经走开了一条路，但每个企业都有它自身的特点。不过只要企业坚持创新,中国的汽车工业就会有希望。如果每个企业像广本这样，都自己真正去进行自主品牌的创新研发，都能够培养中国的研发人才，那么中国的力量将不可忽视。

经济观察报:本田在上海车展展出了飞度的 EV 版本,广本在电动车技术领域会有新的发展吗?

姚一鸣：环保是汽车未来可持续发展的动力。现在"绿色环保"是全世界的主旋律,广本未来也是会朝这个方向发展。国家也有一个文件,到 2020 年,各汽车厂家的单车百公里油耗不高于 5 升。这是非常高的要求,可以说从现在开始,广本就已经准备应对了。

同时还有一个非常重要的信息。那就是本田在 4 月 17 日和广州市政府签订了一个计划,即本田纯电动车在广州使用的实验计划。我相信这对广本和中国整个电动车的推广是非常有意义的。大家也看到,搭载本田 IMA 混合动力系统的飞度 Hybrid 和 CR-Z，将于 2012 年开始由广汽本田进口销售。总而言之,电动车和混合动力车是广本今后发展的一个非常重要的方向。



姚一鸣 广汽本田执行副总经理

马自达:从激进到保守

■ 本报记者 耿慧丽 上海报道

本次上海车展上,马自达为其"SKYACTIV" 技术正式取了一个中文名字:"创驰蓝天技术"。同时,马自达还重点展示了今年即将国产的新一代马自达三厢,以及明年即将引进中国市场的紧凑型 SUV CX-5，这款车将搭载创驰蓝天技术,并且体现马自达全新"魂动"设计主题,是马自达新一代产品中的重要战略产品。

全新技术平台、新的战略车型的引进,都表明了恢复"自由身"的马自达在中国加快新产品与新技术引进的意图。马自达中国董事长山田宪昭接受媒体采访时曾大方承认:"我们有一部分车型的引进从全球上来看的确有一些缓慢,我们正在考虑把全球车型尽快地导入中国。"

在外界看来,马自达在中国也到了加速的时候。之前由于进口车与国产车销售渠道不畅,马自达在中国发展阻力重重。如今,销售渠道基本理顺,马自达与长安的合资公司审批也即将见分晓,终于迎来股比对等合资公司、话语权有保障的马自达理应在中国有更大的发展图谋。

更重要的是,审批主管部门不成文的新增规定,新增合资项目必须同时具有新能源汽车与自主品牌的规划内容,才能获得审批。如果马自达与长安新合资公司有推出自主品牌的计划,马自达在中国的销量增长也将相当可期。

不过,去年年底发布全球新战略的马自达,对于中国的销量规划并不高。今年年初,马自达宣布了 5 年后中国 40 万辆的销量目标,占 2015 年全球 200 万辆销量的 24% 左右。这被认为是一个有些保守的目标,因为去年马自达在华两家合作伙伴长安马自达与一汽马自达的总销量为 24 万台。5 年后达到 40 万辆是一个很轻松的目标,只要年增长 10%左右就行。

为何在外界认为该加速时,马自达却反而迟疑了?

这或许是马自达反思前一个发展计划过于激进，早在 2007 年左右，马自达曾抛出过 2010 年在华销量达到 30 万辆的目标。由于一汽、长安两家强势的中方合作伙伴之间利益关系很难摆平、销售渠道理不顺,这一目标最终未能完成。

同时，也源于对于中国市场增速放缓的预期。今年马自达在华销量目标只有 28 万辆,明显低于前几年每年计划增长 30%的目标。山田宪昭表示,马自达预计中国车市增速将放缓,预计全年增长 10%左右,因此马自达的销量目标也相应下调。

这在外界看来，日系企业马自达有些过于"胆小"了,虽然很多企业都预测今年中国车市增速会放缓,但具体到企业的销量目标,依然制定很可观的增长目标。

不过，前不久日本大地震对日本汽车产业链造成的严重冲击,很可能使得马自达年初比较低调的目标"歪打正着"。

专访

经济观察报:大众、福特等企业都推出了新的动力总成技术,能否介绍一下马自达的创驰蓝天技术的特点,以及引进中国市场的计划?

金井诚太(马自达汽车株式会社副社长):这项技术是以马自达技术开发的长期展望《Zoom-Zoom 可持续宣言》为基石,兼顾"驾驶乐趣"与"出色环保、安全性能"两方面用户需求而开发的。与其他企业的新动力总成技术不同，创驰蓝天技术不仅仅包括发动机、变速箱关键动力总成技术的提升，还包括了车身轻量化、底盘技术的革新。

马自达计划从今年开始在量产车型上推广这一技术。明年,随着新一代紧凑型 SUV　CX-5,这一技术也将正式进入中国市场。我们的计划是到 2015 年，马自达全球 80% 的量产车型都采用这一新技术。

经济观察报：日本大地震对马自达的影响如何,是否会影响中国的生产进度?

金井诚太:大地震发生后马自达在日本的工厂进行了短暂的停产,但从 4 月开始我们又开始恢复了生产,开工率恢复到 50%左右。相信 5 月份以后开工率还会进一步提升。但大地震对于日本汽车零部件供应链的影响很大,前景还不明朗,还需要进一步评估。



金井诚太
马自达汽车株式会社副社长

启辰:与日产品牌互补

■ 本报记者 魏黎明 上海报道

在本届上海车展上,东风日产发布了合资自主品牌启辰的首款概念车型。按照计划,首款启辰量产车将在明年上半年上市。而在当年内,启辰将推出第二款量产车。

为此,东风日产将在第一款车上市之前,先行实现超过 100 家专营店开业。到 2012 年,这个规模将扩大到 200 家。属于启辰渠道的专营网络将与东风日产的 NISSAN 品牌分网。为保障启辰的研发与制造,东风日产目前已在其原有供应商基础上，网罗了近 80 家供应商参与协同作战。

在上海车展上,东风日产与以宝钢为首的供应商以及中升等经销商一起,联合发布了"启辰品质联盟纲领"。在研发、生产、采购和销售服务等全环节,东风日产的目标是实现高性能、高价值和高性价比。在东风日产的既定目标中,启辰将是一款"高品质国民车"。

对东风日产而言,启辰品牌的推出是实现中国汽车企业"合资价值最大化"的有益思考和探索。当这一探索仍在进行中时,仍然无法通过启辰来衡量这种模式的成败得失。

然而,值得注意的是,国内合资自主品牌的推出，都几乎不约而同地都经历了较长期并且细致严格的市场调研。在东风日产,这项工作先于各项工作开展。对此,东风日产已经形成了较为透彻的认识。

东风日产副总经理任勇表示,中国消费者的需求在很多时候没有被满足。一个较为普遍的现象是,为了高品质,价格满足不了消费者;而为了低价格，在品质和安全方面又做了很多牺牲。

东风日产注意到了这些需求,并且决心通过启辰来满足这些需求。由此,高品质国民车的概念就显得有的放矢了。而在任勇看来,这还只是满足了消费者的功能价值方面的需求。在情感价值上,启辰同样要做到面向消费者的最大的"亲切感"。在这方面,启辰品牌是东风日产的,中方拥有一半的产权。在具体车型方面，同时也将最大程度地满足中国消费者的审美价值。

东风日产总经理松元史明把东风日产看作一个中国的本土企业。而推出启辰品牌，将进一步细化东风日产对消费者需求的满足。

因此,在他看来,NISSAN 和启辰品牌将是互相补充、互相支持的,并非互相竞争。事实上,东风日产经过调研发现，当前中国汽车市场在 10 万 -15 万价格区间的规模是最大的。在这一细分市场,外资品牌往往难以通过降价实现更大规模地占领市场，而自主品牌的技术水平在很大程度上仍然受到制约。因此,机会也就产生了。

但是当前中国汽车市场增速放缓的迹象已很明显，明年才上市的启辰将面临更大的挑战。对此,任勇倒并不担心。他认为,中国市场还是一个增长的市场,起码还有 20 年的发展期。

他甚至放出豪言:到现在为止,东风日产说出来的事情没有做不到的。所以,我们既然敢说,那我们就能做到。



任勇 东风日产副总经理

捷豹路虎:赶在潮起时出海

■ 本报记者 杨小林、刘晓林 上海报道

不可否认,捷豹路虎中国总裁高博(Bob Grace)可能是跨国车企老总当中最忙碌的人选之一。从英国空降到上海的短短九个月时间里,由高博亲自出席并剪彩开业的捷豹路虎经销店就达到了 10 家。而在亮相上海车展首个媒体日的前一天,他还参加了上海永达捷豹路虎 4S 中心的开业庆典。

作为在捷豹路虎工作了超过 26 年的"资深员工",高博在空降到中国之前曾在中美洲和阿根廷等海外市场"征战"多年,拥有丰富的海外运营经验。不过,对于中国豪华车市场所表现出来的令人叹为观止的消费潜力,高博仍然感到相当震撼,而错失这样的机遇同样是不可原谅的。

高博的"加速度"

在上周开幕的上海车展上,捷豹路虎一口气带来了八款重磅车型,并发布了三款新车的售价,这样的气场是捷豹路虎在其他海外市场从未有过的。由加长轴距的捷豹全新 XJ 全景商务版、路虎揽胜极光、揽胜极光 Coupe、揽胜巅峰创世典藏版和神行者 2 代中国红限量版组成的强大参展阵容,实际上是高博为"轰炸"中国豪华车市场而投放的一枚"集束炸弹"。

这是高博执掌中国市场以来,首次携捷豹和路虎两大豪华品牌亮相上海车展。2010 年 8 月,英国人高博来到上海正式担任捷豹路虎中国区总裁,并从 12 月份开始负责整个大中华地区的业务,包括澳大利亚、日本和韩国的国家销售公司以及独立进口商。毫无疑问,在这些海外市场当中,连续多年以 50%以上增幅狂飙突进的中国,是高博最为倚重的"金矿"。

2010 年,捷豹旗下各车型在中国市场销量达 2655 台,较之 2009 年同比增长近 50%,再度刷新捷豹进入中国市场后的销售纪录。而路虎全年总销量达 23459 台,较去年同期增长超过 100%,缔造了在华历史最高销量纪录。不仅如此,截至 2010 年底,路虎尚未来得及消化的订单还有近 8000 台。

对比之下,捷豹路虎去年在全球销量为 23 万辆,同比增幅也仅为 20%。而在中国车市整体增幅放缓的情况下,捷豹路虎为代表的豪华车市场增长仍然强劲。来自捷豹路虎中国的官方统计显示,今年第一季度,捷豹在华销售 820 台,同比上涨近 39%,路虎销售 7745 台,同比增长 49%。

"中国完全有可能取代英国,成为捷豹路虎的全球第二大市场。这种预测在捷豹路虎总部已经成为共识。"高博坦承,如何通过总部申请到更多的新车资源,将客户等待提车的时间缩短到最小,是捷豹路虎在加速拓展中国市场时所遭遇到的"甜蜜的烦恼"。

> 连续多年以 50%以上增幅狂飙突进的中国,是高博最为倚重的金矿

高博料定,如果对比北美和英国的豪华车市场,高速增长的中国市场仍然需要"加速度"。行业数据显示,2010 年国内豪华车总量为 55 万辆,占乘用车总销量不足 5%,这还远远低于全球 15%的平均水平。高博预计,2018 年,中国豪华车的销量将达到 100 万辆。

寻找本土化定位

为了全力开拓中国市场,高博自去年履新捷豹路虎中国后进行了一系列旨在提升品牌、强化体系竞争力的市场战略。例如,以集团经营模式大力发展经销商网络、斥巨资建设培训中心和配件配送中心等基础设施,以从根源上提升两个品牌的客户服务水平。

记者从捷豹路虎中国内部了解到,自去年年中在上海成立培训中心后,今年捷豹路虎第二家培训中心将在北京建立,并会在广州成立第四家备件配送中心。与此同时,捷豹路虎还同时推出了"3 年或 10 万公里"免费保修承诺,并计划将经销商数量从 60 家大幅增加到 100 家。

另外,在新产品战略上,捷豹路虎也越来越贴近本土化"口味"。

例如,上海车展亮相的搭载 3.0L 发动机的全新捷豹 XJ,就是捷豹品牌历史排量最小的车型,并通过加长轴距 125 毫米以适应国内消费者对后排空间的需求;路虎揽胜 EVOQUE(极光)是路虎家族中体积最小、重量最轻、排放最低碳的车型;揽胜巅峰创世典藏版也主要满足了后座奢华空间和配置要求。

"这些都是针对中国市场的特殊消费趋向而专门引进的。"高博告诉记者,中国已经是捷豹路虎全球第三大市场,也是捷豹路虎在全球发展最快的市场。而要紧紧抓住中国豪华车市场崛起的机遇,就必须制定一个瞄准长远且战略清晰的商业计划。

"我们要致力于在中国生产与制造中国消费者需要的产品,这是我们长期战略中要做的最重要一件工作。我们现在正处于寻找中国合作伙伴的过程中,正在和汽车公司、政府部门在内的利益相关者洽谈。"高博表示,对于国产计划的具体进展,处于保密的需要目前还不能对外发布相关信息。

不过据记者了解,为尽快启动在华本地化生产计划,捷豹路虎的生产制造、采购、产品开发、财务等部门相关人员,已陆续从总部陆续来到中国,为未来的合资企业做相关准备和基础性工作。



高博 捷豹路虎中国总裁

| 专访 |

经济观察报:捷豹和路虎两个豪华品牌,目前在中国的准确定位是什么?

高博(捷豹路虎中国总裁):如果将宝马和奔驰归为一个级别,劳斯莱斯和宾利归为更高一层级,那么,我们就是介于两个层级之间的定位,高于宝马、奔驰,更接近宾利。

经济观察报:在选择新加盟经销商的标准上,是否仍会倾向于大的进口车经销商集团?

高博:是这样的。在去年 7 月国家销售公司成立后,我们严格执行经销商的选择标准,注重经销店地段、空间和档次的标准,同时,也对运营资本、现金流和盈利能力有非常严格的要求。

经济观察报:捷豹路虎的目标是在中国实现本地生产,能否透露下国产项目的一些最新进展?

高博:我们已经宣布了将进行本地化生产,目前与潜在合作伙伴和政府的谈判处于保密阶段,关于国产化,这是个非常非常保密的问题,请理解我们没有任何信息可提供。

斋藤彻:英菲尼迪有国产计划

■ 本报记者 杨小林 上海报道

在雷克萨斯国产时间表尚未明朗之际,日产旗下高端品牌英菲尼迪(Infiniti)却有望"后发而先至"。日产汽车公司负责英菲尼迪品牌的企业副总裁斋藤彻上周在接受记者采访时明确表示,英菲尼迪将来肯定会有在中国实现本地生产。这种高调姿态似乎比雷克萨斯更显果敢和决绝。

"我们会考虑在中国现地生产,但是目前并不是最合适的时机。"在接受记者采访时,斋藤彻用了"战略、核心"两个关键词来形容中国市场在英菲尼迪全球的"江湖地位"。他断定,从英菲尼迪目前在华销售以及消费者对其接受程度看,中国即便不能成为英菲尼迪全球最大市场,也必定会成长为英菲尼迪在全球的核心战略市场。

斋藤彻告诉记者,21 年前诞生于北美的英菲尼迪品牌,目前 70%的全球销量主要集中在美国。而英菲尼迪选择在四年前进入中国市场之时,就已经将中东、韩国、俄罗斯、中国及乌克兰定为全球扩张的重点目标市场。2010 年英菲尼迪在华销量首次突破 1 万辆大关,而今年英菲尼迪则计划实现销量和网络扩展"同比翻番"的目标。

"英菲尼迪去年在全球销量为 14 万辆,对于这个年轻的豪华品牌来说已经是值得夸耀的好成绩。"英菲尼迪中国事业部总经理吕征宇也告诉记者,英菲尼迪的目标是在未来 5 年之内成为全球一流的豪华品牌,为此英菲尼迪不久前刚宣布与 F1 红牛车队签约合作。"在中国市场,目前英菲尼迪还处于树立品牌的阶段,重点工作是苦练内功提升品牌。"

今年前三个月,英菲尼迪销量增幅高达 40%,虽然大大高于国内同期豪华车行业 30%整体增幅,但是距离英菲尼迪 100%的增长计划仍有差距。与此同时,英菲尼迪日本工厂在地震期间也遭遇重创,不过吕征宇表示,英菲尼迪在华实现销量翻番的既定目标仍然值得期待。

英菲尼迪近年在华销量之所以增幅惊人,在很大程度上是由于其进入中国较晚,市场保有量这一基数仍很小。当然,要让更多消费者知道英菲尼迪,并且喜欢上这个目前来说仍"相对小众"的豪华车品牌,仍将是英菲尼迪进一步深耕中国市场的首要任务。

"英菲尼迪虽然不是第一个赞助 F1 的汽车品牌,但是在中国市场绝对是第一个用赞助 F1 来推广品牌的汽车品牌。"吕征宇用一句"绕口令"式的回答,冰释了外界对于英菲尼迪逆势杀入 F1 阵营的种种疑惑。"我们是根据打造自身品牌的需要,来决定是否参加 F1,这种需要不会受其他竞争对手的干扰。"



斋藤彻 日产汽车副总裁

| 专访 |

经济观察报:英菲尼迪为何在日本生产却不在当地销售,反倒是在像美国和中国这样的海外市场大受欢迎?

斋藤彻:近年来日本经济并不是特别景气,首次影响日本国内的豪华车市场也连续下滑。目前,我们还没有计划要在日本销售英菲尼迪。不过,我们也一直在调研和关注日本市场,会在合适的时候选择机会进入。

经济观察报:英菲尼迪在华销量持续多年高速增长,日产是否有计划将这一高端品牌拿到中国来生产?

斋藤彻:我们的确考虑过英菲尼迪的国产计划,但时机尚未成熟。目前对于英菲尼迪最重要的工作,就是进一步提升其豪华品牌形象。通过导入更多产品、完善服务网络和加强经销商培训等一系列措施,为英菲尼迪在华的将来打下基础。

劳斯莱斯:今年中国销量将增长 1/3

■ 本报记者 万晓晓 上海报道

"这是我们第一次在中国举办劳斯莱斯车型全球发布会,这充分显示出中国和亚太地区对劳斯莱斯汽车的重要意义。希望凭借去年创纪录的销售业绩,以及整个亚太地区积极的经济形势,劳斯莱斯汽车的需求能持续强劲的增长势头。"劳斯莱斯汽车有限公司首席执行官托斯顿·穆勒·乌特费斯表示。

"2011 年,中国市场的劳斯莱斯销量将大幅增长。年轻的亚洲企业家消费群体将帮助劳斯莱斯销量实现两位数增长",穆勒预计,中国有望在未来 10 年内,成为豪华车销量增长的主要动力,预计 2011 年劳斯莱斯中国销量将增长 1/3,达到 287 辆。

根据计划,直至今年年底,将在重庆、天津和武汉拓展新的经销商。劳斯莱斯汽车现已在北京、成都、广州、杭州、香港、宁波、上海和深圳设有展厅。新的扩展计划将使劳斯莱斯汽车在中国的展厅从 8 个增加到 11 个。

与其他的市场不同,劳斯莱斯受到很多中国年轻人的喜欢。目前,中国市场在劳斯莱斯全球市场中位居第二,高于英国本土市场,而位居第一的是北美市场。

2010 年,劳斯莱斯全球销量上涨至 2711 辆,增长主要来自亚洲、美国和中东,同比涨幅接近 300%。公司预计,2011 年劳斯莱斯全球汽车销量将同比上涨 10%。此外,中国有望在 2014 年成为劳斯莱斯最大市场,古斯特成为在中国的畅销车型。

2011 年上海国际汽车展览会上,劳斯莱斯带来 4 款车型,包括加长版的幻影、蓝色幻影软顶敞篷车、古思特中国版和古斯特加长版。其中,古斯特中国版是专为中国市场、中国客户定制的。展示了劳斯莱斯汽车针对中国市场的独特的定制能力以 Consort Red 内饰,金色双腰线,镀金的欢庆女神和不锈钢细条纹为特色,供中国客户限量预定。

此外,古斯特加长版为全球首发,采用了 6.6L 双涡轮增压 V12 发动机,可以在每分钟 1500 转的转速下轻松提供 563 马力和 780 牛米的扭矩,百公里加速时间仅为 5 秒。智能空气悬架系统也可以提供驾乘的舒适体验。

百年劳斯莱斯,作为全球知名的贵族化汽车品牌之一,2010 年竞争对手为戴姆勒旗下迈巴赫和大众旗下宾利。

今年第一季度,劳斯莱斯全球销量依然创历史纪录,达去年同期销售业绩的两倍以上,中国市场再次展现出强劲的需求。由于去年北京和上海经销商领军劳斯莱斯全球销售额,公司在中国进行业务扩展顺理成章。

此外,劳斯莱斯还致力于探索纯电动或混合动力领域的新技术,在今年的日内瓦车展上,劳斯莱斯推出了首款电动顶级豪华轿车。公司认为,汽车的排放不仅仅是在使用过程中,也包括在生产的过程中,劳斯莱斯在英国古德伍德工厂就是家非常绿色环保的工厂,能源进行循环再利用,很多工序由手工打造。在超级豪华车细分市场,劳斯莱斯位于排放的领先者。



托斯顿·穆勒·乌特费斯
劳斯莱斯首席执行官

"我们将坚守手工制作、对细节的重视等品质,这是我们的传统,以保证劳斯莱斯永远成为值得尊敬的豪车品牌,流淌贵族血脉。"穆勒表示,劳斯莱斯的售价取决于客户的定制选择,每一辆都是独一无二的。

Jeep® 指南者、Jeep® 自由客首演上海车展 克莱斯勒再拓美、日、德城市 SUV 新格局

4 月 19 日,2011 上海国际车展开幕当天,克莱斯勒(中国)汽车销售有限公司不仅携旗下 Jeep®、道奇和克莱斯勒三大品牌高调亮相,更重磅推出两款全新美系城市 SUV——2011 款 Jeep® Compass 指南者与 Jeep® Patriot 自由客,一举杀入竞争激烈的城市 SUV 战局。随着这股新势力的注入,国内 SUV 消费市场必将重现久违的美、日、德系"三足鼎立"局面。

在克莱斯勒集团的战略中,城市 SUV 细分市场的地位举足轻重。Jeep®品牌总裁兼首席执行官 Mike Manley 曾表示:"在世界范围内,每年有超过 350 万台城市 SUV 诞生,它们占据了最大的 SUV 市场份额,对 Jeep®品牌来说意义非凡"。同时,国内城市 SUV 的火爆也与之遥相呼应,据中汽协统计数据显示,2011 年 3 月中国 SUV 销售排名前五皆为城市 SUV,占 SUV 销售总量的 40%。契合全球与中国市场的潮流,克莱斯勒集团加快了城市 SUV 推陈出新的步伐,更以全新的重磅车型不断加码中国市场。

随着情感和功能诉求日益多元化,中国消费者对城市 SUV 的定义也在不断演进,并逐渐呈现出三大势头。首先,消费者已不再仅满足于单一的大空间大尺寸,而将关注点转向了更能彰显个性、代表品味的 SUV 外型。除了功能属性,品牌的感召力和契合度,在消费者的购买决策中,起到越来越重要的作用。其次,与更偏向公路驾乘体验的城市 SUV 相比,消费者开始期望城市 SUV 具备更好表现的全路况能力,在兼具城市驾驶的同时,不失户外行走的乐趣,从而帮助驾驶者扩大生活半径。另外,燃油经济性也是消费者关注的话题,2.0L-2.4L 排量俨然成为各大厂商角力的"黄金区间"。



2011 款 Jeep® Compass 指南者

敏锐洞悉中国市场潮流的克莱斯勒集团适时亮剑,引进 Jeep® 指南者、Jeep®自由客两款全新进口车型,满足城市 SUV 消费者对个性化外观、全路况驾驶,以及燃油经济性的综合需求。而 Jeep®与生俱来的自由灵魂,更为渴望真性情的消费者,提供最佳的个性代言。

其中,2011 款 Jeep®指南者与全新 Jeep®大切诺基一脉相承,体现品牌家族式设计风格时,表现得更为年轻、更为时尚。同时其还凭借出色的动力总成以及同级最佳的燃油经济性,着实让消费者为之一振。而 Jeep® 自由客则秉承了 Jeep® 家族最纯粹的硬派风格。它与那些强调公路性和舒适性为卖点的竞争对手不同,Jeep®自由客以强悍的四驱能力作为其最大的亮点。

近年来,日韩及欧系多款紧凑型城市 SUV 纷纷上市,直接导致细分市场的快速升温,并带动了中国 SUV 市场的兴盛。现在,这一旧有局面或将被新兴力量打破。Jeep®指南者和 Jeep®自由客,既拥有不输德系车型的公路驾驶体验,又拥有等同于日韩系车型的燃油经济性,更具备同级之中优异的纯正四驱性能,以及美系车特有的舒适驾乘感受和安全性。这两款车型的出现,无疑将带领美系城市 SUV,吹响反攻的号角。

而这一动作的全新背景也引人关注:克莱斯勒全球复兴正在蒸蒸日上,不仅超额完成财务目标,产品线更新、营销网络扩张、产品研发等方面的工作也在有条不紊地推进着。借本届上海车展的舞台,克莱斯勒将集中展示旗下 Jeep®、道奇、克莱斯勒三大品牌的 SUV、跨界车、轿车等共十余款车型。以 Jeep®70 周年诞辰为主线的全系 70 周年限量版车型,以及 SUV 传奇鼻祖——Willys 威利斯 MB 都将亲临现场;不仅如此,克莱斯勒品牌与道奇品牌旗下的克莱斯勒 300 型轿车、道奇 JCUV 酷威、道奇 Caliber 酷搏等轿车、跨界车也将同台展出。这是自克莱斯勒集团五年计划宣布以来,在中国车展上出展车型最为齐全、产品线最为丰富的一次公开亮相,可谓盛况空前,值得关注。

|AD

"小"基因 B2C 42
一群小公司的出现丰富了电子商务的生态系统

争锋智能手机 43
各种新奇的应用让手机盈利模式更具想象空间

传统媒体的未来之路

■ 张晶 / 文

互联网如此普及，以至于都像是陈年旧事了。但不可改变的是，任何一种崭新的技术产品粉墨登场之时，都不免听到两派声音的激烈争论——一种声音持续不断地为传统媒体鸣响丧钟，而另一方则坚定地固守着"内容为王"的黄金准则。

最新的消息与微博相关。在新浪市值受到微博业务的激励，近一月内暴涨 40 美金之时，这种躁动不安的气氛似乎又重新席卷而来。一个细节是，不少人已经将微博而非新闻网站作为浏览器的默认首页。而这仅仅是冰山一角，另有数据表明，2010 年开始，网络已经正式取代报纸成为美国读者最主要的新闻来源，而线上广告数额也正式超越印刷广告。

这不由使得人们一再去探究，在数字化进程全面渗透、社交网络重构人际关系的情境之下，传统媒体的生存之道究竟是什么？它们要如何积极作为，来应对这些来势汹汹的网络新贵？

在不久前结束的由中欧国际工商学院主办的中国传媒产业高峰论坛中，"变革与融合" 成为讨论的核心议题。过去十年间，互联网的一系列变迁一再让这个话题升温——从 Google 推出的 Google 新闻，博客兴起，Youtube 成为世界上最大的视频资料库，在线广告平台 Craglist 更是从收入上革了传统媒体上分类广告的命……

> 我们正创造一个全新的地球。所有的星体在外面，相互碰撞，我们不清楚哪一些能承载生命，哪一些会烧成灰烬

两年前的金融危机一度加剧了这种担忧，陷入泥潭的传统媒体似乎哀鸿遍野，其中一些不免遭遇被出售和破产的命运。但 Wnet.org 名誉总裁威廉姆·F·贝克提及了被人忽略的一个具体原因：过去十年间，美国的媒体行业盈利能力很高，一些商业电视台的利润率甚至可以达到 70%，因此很多媒体用杠杆的方式收购了大量公司，致使在 2008 年危机来临时，无力偿还负债而导致破产。

维基解密的出现也令世界哗然，它适度消解了传统媒体的话语权，所谓的"真相"搭建成一座复杂的巴别塔。尤其值得留意的是，以前承担类似角色的其实是传统媒体，无论是水门事件还是安然丑闻，甚至伊战中阿布格莱布监狱真相的披露，而现在却由新媒体打响头炮，并随即形成联动。

但也没必要过分悲观，在危机中曾以一美元出售的《商业周刊》如今已经开始萌发春意。无论如何，传统媒体不该总是像个傲慢的老贵族，对新阶层的兴起充满鄙夷。值得关注的是，传统媒体和新媒体之间，也已从最初新媒体甫一诞生时的重重恩怨，开始日渐消解，甚至达成了亲密联盟——它们一方面在激烈竞争，同时又在更紧密的渗透。

如今，几乎没有一家传统媒体不涉足新媒体业务，或对其漠然置之。不仅如此，传统媒体也不能完全倚赖"新瓶装旧酒"的做法，将纸质内容完全移植到新媒体，这种机械性的拥抱方式必然使其在新媒体的洪流中黯然失色。人们需要激发媒体的商业想象力，倚赖各种差异化和创新的收入模式。威廉姆·F·贝克更不无警示地提出，"传统媒体的广告补贴已经越来越少了，而且这种损失是永远的"。

必须相信，传统媒体在信息传播中的优势依然非常明显。在 Twitter、Facebook 等的催生下，"用户制造内容"（UGC）的流行加剧了垃圾信息的过剩。因此，言之有物的杂志比内容琐碎、盲目追逐热点的在线杂志更有竞争力。SNS 可以率先传递信息，但事件背后的含义和真伪，往往是其所无法提供的。FT 中文网总编辑张力奋发现，"微博里面有太多的消息来源，但最关键的问题是我们缺乏一个很好的甄别"。

《经济学人》中国和日本区董事总经理 Graham Davis 认为，内容无疑是支撑《经济学人》成功的砝码——在危机来袭时其广告收入依然保持两位数增长。"十年之后再来看我们这本杂志，会发现我们的分析和使用的原则非常一致，这是我们成功的原因之一"。这实际指向了另一关键问题：媒体应该仅仅告知人们发生了什么，还是向人们说明这究竟意味着什么。

人们也不免思考，传统媒体和门户网站，究竟谁是食物链的高端？《经济观察报》社长刘坚直率地表示，"无论是新浪还是搜狐，当你们把所有的传统媒体都打死了，你们做内容的时候，一定会付出更高的代价"。

这听上去有点像默多克在实施反击 Google 的"阿莱西亚"计划（狙击 Google 的免费搜索）时所讲的，"IT 公司们离不开我们的内容"。但也证明了一种基本共识，时至今日，人们依然认为传统媒体提供的信息更值得信赖，其运作方式保证了信息的独特价值。

但另一个问题则在于，内容究竟是不是"免费的午餐"？在新媒体刚出现之时，纷纷"上网"的传统媒体提供了大量的免费内容，《纽约时报》初期网络版的功能就几乎全部免费。它们甚至一度认为，这是最好的自我救赎之道，将读者和受众从新媒体中抢夺回来。

当然也有例外，自 1997 年以来，《华尔街日报》一直坚守付费订阅模式，默多克的收购也并未改变这一事实，甚至最终使这种做法愈发稳固。默多克坚持"对有价值的内容付费"的原则，他认为，未来新闻做得好不好，取决于新闻机构能不能够通过提供人们愿意付费的新闻和信息来吸引用户，"内容的价值在过去十年来确实有所挥发，但设备创造者正在开始重新讨好内容制造者"。




华盖创意 / 供图

硬币的另一面则是，在进入一个新市场初期，免费往往是打开大门的钥匙。道琼斯总裁托德·拉尔森（Todd Larsen）曾说道，由于《华尔街日报》的品牌在中国远不如在美国那样强势，所以现阶段就是吸引更多的人去阅读它，而不会推行收费模式。

"人们会为那些能帮助他们赚钱的信息付钱"，这句话来自硅谷创业之父保罗·格雷汉姆（Paul Graham）。他认为，这也是为什么人们会花钱买股票信息，为什么现在很多公司会买彭博终端和《经济学人》的智库报告。

Graham Davis 也认可这种说法，"《经济学人》的成果对用户来说是有商业价值的，他们愿意为此付钱。我们愿意被看作一家出版公司，是一个中立的平台"。Graham Davis 则建议，媒体有必要设计一些模型，了解读者的价值观，以及他们因为什么向媒体付钱，这是最终实现让客户付费的关键点。

张力奋认为，在多媒体时代，内容的运作越来越像奢侈品，"现在中国的门户网站，以相对比较低廉的价格吸纳了大量内容"。其实《金融时报》在七八年前开始做收费内容时，市场上很少有人认可，"当时我们算是一个反潮流了"，张力奋说道。然而《金融时报》目前已经开始得到回报——四五年前，数字用户每年能够创造的价值大概是纸媒读者的八分之一，而到了去年，这个比例上升至三分之一。

这种做法日渐风靡开来。近来，《纽约时报》对网络版也开始采取计量收费的方式，而新闻集团旗下的《泰晤士报》和《星期日泰晤士报》于最近也在尝试网络版收费服务。其不但包括纸质报纸的内容，还有视频等资源。

唯有媒体，并无新旧。无论是社交网站还是层出不穷的新技术，它们在改变传统媒体定义的同时，也在迫使其提供更加独到的内容。尽管两年前将《商业周刊》出售给彭博，麦格劳希尔集团董事长兼 CEO 哈罗德·麦格劳依然认同内容的价值，"既然我们现在生活在这样一个一切以内容为中心的世界里，我们的竞争力就来自于'聪明的内容'"。

可以预见的是，未来的内容提供方或将划为截然分野的两极：一则是随处可见的"免费"信息，一则是需要支付高成本的"高附加值"内容。正如美国著名主持人汤姆·布罗考（Tom Brokaw）对《大西洋月刊》所说的那样，"我们正创造一个全新的地球。所有的星体在外面，相互碰撞，我们不清楚哪一些能承载生命，哪一些会烧成灰烬。"

相关报道:
数字化时代财经媒体更具优势 ▶42 版

大国传媒

■ 黄升民 / 文

内容、传输、终端服务三个环节构成了传媒业非常重要的产业链。基于 40 年前诞生的互联网，20 年间所爆发的互联网的整个商用和民用进程，新媒体的整个环境现在已经具备。

在这个产业链上看到三个基本事实：内容生产无限，因此很多媒体专业人士越来越感觉到专业门槛不断降低，内容生产者不断涌现；其次传输是无限的。过去发一份传真要花 5 块、3 块，现在传一本书用不了几厘钱。传输速度越来越快、成本越来越低，接近零成本；最后是服务终端，过去人们的需求是受压抑的，但现在放大为无限。

随着技术、终端、网络不断发展，传播的内容、渠道的稀缺性就被打破了，形成了"三个无限"。这也是大国传媒最基本的三个逻辑起点。内容生产必须是大媒体、富媒体、跨媒体的内容，也就是大家经常说的"全媒体"。

互联网很多时候不生产内容，甚至有时是对内容的一种盘剥。人们常常说未来肯定是内容为王。事实上如果现有版权制度和内容产业不做出重大调整，内容不可能为王。我很多场合都说过，内容很重要，但内容的生产者就是矿工而已，和山西煤窑里挖煤的劳动者一样。煤很重要、矿工也很重要，但是你的生命不值钱，因为流通是控制和服务是控制在别人手里，你拿到的是最辛苦的血汗钱。

所以这时大的媒体布局成立时，非常重要的是内容银行的概念，生产者必须有他对自己财产的支配权利，必须形成新的交易体系，才能够保证在无线传输的情况下有自己的分享权利。未来的"内容为王"怎么做？中移动说重金投入就行了。照搬国外也不行，没有交易制度。重金投入没有用，应该有一个非常重要的内容的安排与生产，并完成交换。

传统媒体现在朝着百亿规模发展，央视去年达到 300 亿，像上海文广、湖南都过了百亿。出版业也是一样，双百亿的企业不断出现。互联网也是寡头身份，像腾讯、百度等市值也很大。

在大台化的一个背景下，中国的媒体和国际的传媒巨头有多大差距？美国新闻集团的规模是 2238 亿，时代华纳 1760 亿，还有 NBC、CBS，CCTV 是 307 亿，SMG 是 113 亿。和这些巨人相比，我们还是一个小个头。但如果放在一个非常巨大的市场背景下，去考量增速的话，今年 300 亿，明年就可能 400 亿、500 亿，600 亿、700 亿只是一个时间问题，只要目前传媒环境稳定，而且如果把内容交易的体系建构起来，发展空间更大。

随着互联网、有线电视网络、卫星的建设，以及互动机制得以建立起来，海量用户数据就成为基本设施，这是营销的基础平台。互联网、有线电视、IP 电视，都可以做到可寻址的媒体技术，这时就出现了平台信息处理，这是最关键的核心。

未来的服务建构其实有三个基座：以手机为代表的个人信息平台，可寻址，可记录，可以知道时间、地段、方位，这是一个非常重要的海量数据库；家庭的信息平台随着数字电视、IP 电视的建立之后，你的收视行为、交易行为都被记录回传。如果再延伸到社区信息平台，每个人都有固定的居住信息。数据库如果和小区的实际物流结合起来，就是一个社区信息平台，这样就构成一个全新的营销模式。虚拟网和物理网络的结合，就是一个城市的服务体系。（作者为中国传媒大学教授，本文为作者在中国传媒产业高峰论坛上的演讲，本报记者张晶整理，有删节，未经作者审阅。）

“小”基因 B2C

张昊 / 文

一瞬间,电子商务从一块不毛之地发展成了一片原始森林。我们无法想象三年前还默默无闻的京东商城怎么敢去挑战国美和苏宁。

这片森林正在疯长,长得越高、越快,就会得到更多的阳光(资本)。于是,它们用枝干(跨品类)挡住阳光,把根(物流仓储、供应链)埋得更深一点。茂盛的乔木最终成了平台,以至于后来者不得不把“快”当成唯一的维度,不这样,就很难得到阳光的青睐。

很难把这个集合称为一个生态系统,因为乔木树冠之下的空间,少了灌木和小草的补充。B2C 在享受着“品类红利”,那些标着“三高(高单价、高毛利、高购买频度)”的品类资源被肆意开采。网站的工作重心也从创新和用户体验,变成了成本和资本追逐。因此,快书包、西米网这种基于本地服务的 B2C 的出现让我们眼前一亮。



“大”和“小”

但它们很“小”,这当然不是指市场规模。“很多人说零食不起眼,但徐福记的年收入已超过了 40 亿元,而日本的优之良品也已经有了几百家店。”西米网 CEO 刘源并不认同所谓的“大”和“小”。而快书包 CEO 徐智明一直在研究连锁便利店“7-11”的经营之道,“7-11 跟沃尔玛比,并不是大与小的问题,而是根本就没有可比性,两家企业都很伟大,但服务对象不一样。”

快书包的目标是三年内占有图书网购市场的 1%,徐智明则希望把当当网的高端客户拉一部分到快书包来,“这就足够了,要知道我们现在的品类根本无法照顾到长尾理论。”

徐智明和刘源有一点是共通的,就是对消费者心理细节的揣摩,这也许正是“小”公司独有的生存之道。

一小时送达,这是快书包的承诺。而徐智明也很刻意地让送货员背着书包,而且包书用的布也会时不时地换个花样。“很多人问我为什么要快,这个想法其实起源于一次偶然的经历,我在度假,忽然特别想看一本书,但所有的网上书店都无法立即送到,于是,就有了创立快书包的想法。电子商务虽然解决了随时随地购买的问题,但也暴露了一个新问题,就是货物是完全不可控的,如果送货同样如此,那么整个购买过程就会耗费很大的沟通成本。”为此,他不惜砍掉很多区域,来保证送货时间。刘源并虽然没有像徐智明那么决断,配送范围以外的订单他照收,但会加额外的费用,这其实也是一种间接的用户筛选过程。

刘源会为了找一款好吃的麻辣花生,跑遍大江南北;也会因为很多办公室禁止零食,而把产品的包装设计得适合藏在抽屉里;他经常上网跟消费者互动,了解他们需要什么零食。

不知不觉中,徐智明和刘源在都市中心构建了一个个“生活圈”。他们有相似的标签:读书、零食、白领、加班、时尚、网购……当然最重要的是,他们的生活和工作已经没有了边界,加班是一种常态。因此,在快节奏的生活中,寻找一种缓慢的、有品质的生活方式,就成了很多白领的诉求。

跟京东商城不同,他们两人更清楚自己的消费群体是怎样的一群人,这其实是大公司无法把控的。为了追求规模效应,大公司很难满足这种个性化且更加精准的需求,而这正是徐和刘看准的市场空间。

怎么变“大”

虽然不能突破品类和地域的束缚,但它们还是想“长大”的,这似乎并不是一件容易的事。这也正是徐智明在见风投时,最难回答的一个问题。“我觉得它很好,但不知道怎么说服别人。风投也觉得它好,但就是没足够的信心投。”他见了很多风投,可至今为止,第一轮融资还没有解决。

刘源也面临同样的问题,“如果你说想做一个平台,那风投根本不会搭理你,只有垂直类的 B2C 他们才会感兴趣。但问题是在一些好的品类上风投还没有完全覆盖,谁会对你这些在地域上又‘垂直’一次的 B2C 感兴趣?”

没有钱,很多计划就无法上马。刘源眼睁睁地看着其他城市冒出了 100 多家模仿者,而徐智明则只能以自己另外一家实体书店——龙之媒的布局城市为基础,来扩展快书包的业务。

易观国际曾针对这种商业模式做过一次调查,快书包、西米网都是重要的样本。“最大的问题依然是市场盘子小,无法满足盈利。试想一下,别人不愿意做的品类,市场能承受多大的空间。并且如果说精准是它们的核心竞争力,那么在销售规模上去之后,物流传递渠道能否跟得上,值得怀疑。”易观国际分析师陈寿送称。

的确,如果单纯地做书和零食,根本无法满足“三高”的定义。对于这种“小”公司来讲,品类的选择就是第一道关卡。零食、1 小时送书,抑或是维棉网的袜子,这都是很有市场张力的话题性品类。但它们存在一个很大的问题,单价低,毛利低,很有可能是只赚吆喝,不赚买卖。因此,在有限的品类资源中,还要精挑细选,找出用户体验最好、毛利高的产品。它们的处境往往很尴尬,品类少了,没有毛利,品类多了,又踏进了巨头的领域。

徐智明每天都在思考品类扩张的事,“一定要与我们的用户气质相契合,但又不能超出我们仓储物流的现有水平。最重要的是,还需要有足够高的毛利。”他把这些产品称为“书伴儿”,依然要突出书的中心位置,“我现在能想到的就是加一些办公用品、零食、饮料,这也是消费者反馈中提及最多的几个品类。”

而刘源即将迎来第一轮融资,融资之后的第一件事就是扩充品类。“我理想中的 SKU(最小存货单位,可以简单理解为品项)要上万个,马上会上小甜品,它们的毛利比较高,会相对拉升我们的盈利水平。”

成型之后的“小”公司要扩张,还要面临推广、供应链和物流体系“三座大山”。

团购网站和大型 B2C 掀起了一个推广狂潮,最明显的反应就是各种广告模式的价格被推高了几倍。这对于本身就囊中羞涩的徐智明来说,是个不大不小的打击。说它大,是因为传统的广告模式会吸引更多的眼球;而小呢,则是这种广告本身就不符合快书包精准的定位。快书包一上线,微博就成了重要的营销渠道,通过微博下的订单甚至占到总订单的三成。无独有偶,刘源也很看重口碑营销,不管是免费送零食,还是微博,他都把用户反馈当成是一个创新的素材。但这些推广方式并不能给它们的用户群带来质的提高。

供应链问题相对较少,因为它们本身就没有追求规模效应,所以议价能力、产品供给的限制并不太大,但物流绝对是个大问题。

快书包在一次与团购网站的合作中,韩寒的《独唱团》卖了几千份。在短时间内,如何调配人力确保一小时送达的承诺成了快书包上线以来最大的一次考验。而西米网则经历过相同的情况。刘源参加了北京电视台一个收视率很高的财经类节目,节目播出后,订单像潮水一样涌来。刘源不得不在网站挂出“对不起,我们送不及了”的告示,但订单依旧,他不得不临时关掉了下单功能。

快书包和西米网完全是自建物流,体系相对简单,就是在目标客户集中的区域设置简单的产品仓库。一个仓库服务半径有限,并且半径越小,服务质量就越好。这在目前看来,只能是一个理想状态。每个订单快速、优质地完成,需要布局很多的仓储点,但一个仓储点必须得拥有足够的订单量才有建立的价值。尤其是对于“小”公司而言,没有足够的资本注入,自给自足的状态根本无法完成物流体系的建立。

在陈寿送看来,这种基于本地服务的网站还会经历一个成长期,“它们需要找到更有壁垒的核心竞争力。因为它们不像 7-11 有地域壁垒,网站只有域名不同,只有通过对用户需求更深层次的把握,才能找到模仿者难以超越的特质。”

在徐智明看来,“小”就是快书包最重要的基因,“‘小’,应该是更灵活,更个性化。目标群体有一定的共性,而产品也要随之变化,气场是最重要的。在快书包,我希望有一种有别于现有互联网的价值观存在。”

数字化时代财经媒体更具优势

——访牛津大学教授、世界传媒经济大会主席罗伯特·皮卡特

张晶 / 文

经济观察报:基于互联网和数字化的背景,媒体形态相应发生了很多改变,无论从赢利模式和内容提供的方式上,我们对此也感到困惑,平媒会走向何方?

罗伯特·皮卡特:我认为,在数字化的情境上,财经媒体拥有很多大众化媒体所难以企及的优势。首要优势在于,更多财经媒体的读者在商业机构工作,他们善用互联网,习惯用数字化的方式来获取信息,而且效率更高。更重要的是,可以在更大范围内自由支配信息,这使得这些信息对他们而言更具有价值。

经济观察报:数字化时代的资讯提供方式似乎决定了,小公司生存环境日益艰难,彭博、路透这样的大公司可能会掌握未来财经媒体的话语权,未来媒体会不会走集团化的方式?

罗伯特·皮卡特:的确,如今中国媒体遇到越来越多强劲的国际竞争对手,比如彭博和汤森路透,提供了大量关于股票和外汇市场、主要的政府决策,他们会在全世界范围内分享。但对于他们来讲最大的挑战是,如何将信息本地化,使其贴合当地用户的需求。中国的这些媒体也能够为本土用户提供必要的国际信息,而且能够向用户解析正在国际上发生的一切对他们意味着什么。这就是基于本地信息的小公司所存在的价值和机会。

经济观察报:彭博依据终端所提供的交易信息占据了它全部收入的 85%。平面媒体目前仅仅提供财经报道,在你看来,何种资讯更有价值?

罗伯特·皮卡特:彭博是非常特殊的。彭博最主要的用户是股票交易员,它提供的是非常基础的信息。这是它的模式,但不一定适合其他公司。而且他在这个领域内已经是领导者,其它公司没有必要复制它的模式。

经济观察报:我观察到《经济学人》不久之前把读者群调整为“对知识感兴趣的人”,而不是原来“对财经感兴趣的人”。在你看来,财经媒体的定位未来是不是也会有所细分,由不同财经媒体提供不同资讯?

罗伯特·皮卡特:首先,财经媒体和大众化媒体的读者群非常不同,财经媒体的读者在经济活动上相对活跃,他们可能开公司或有一些投资,一些人则在社会交往上非常活跃,他关心周围发生的一切。在呈现同样的信息时,财经媒体与大众化媒体也有显著差异,从商业角度往往会获取更多知识。大众化媒体往往认定人们对世界一无所知,财经媒体的读者在和他人交流时往往处于另一阶段。

经济观察报:传统媒体的赢利模式无非是发行和广告收入,数字化时代,很多媒体把内容搬到网上,付费阅读,你是否看好这种付费阅读模式?包括基于 i-Pad 阅读的《The Daily》?

罗伯特·皮卡特:当然,如果是随处可得的免费的信息,他们是不会乐于付费的。电视、网站上可以看到的大众化信息,他们不会购买的。有价值的信息以及对一件事情认识的独特视角才能令媒体得到回报。

经济观察报:数字化平台下,传统媒体除了付费行为和彭博那样的数据终端之外,还有没有其他赢利途径?

罗伯特·皮卡特:的确,印刷媒体可能很难有其他赢利途径了,但是数字化之后却大有可为。如今很多报纸上都有书评和乐评,但是你很难直接买到对应的书和唱片;但如果书评放到网站上,你看到后觉得不错,就可以直接在线购买,这就给媒体带来了额外的收入。个性化信息也可以让媒体赢利,比如说某些读者在网站上的阅读行为,显示出他对中国的西部农业很感兴趣,你可以为他们制作专门的出版物,他觉得有用的话就会为之付钱。

万科反思系列 之一

千亿之后的万科

姜汝祥 / 文

2010 年,万科销售额过了千亿,比其 2004 年制定的目标提前了四年。我相信,大多数万科人对这一结果并不十分在意,更令他们自豪的也许是这千亿背后的战略思想与卓越运营。

2001 年底我在美国哥伦比亚商学院做了一年多的“跨国公司核心竞争力研究”项目结束,回国时最痛苦的是两件事,一件是看电视,一打开电视就是各种会议报道和领导人讲话;另一件就是某些中国企业家的狂妄,顶多百来亿人民币销售额的公司的管理者,俨然一副救世主的姿态。针对这种现状,我写了一个系列的文章——“中国一流企业离世界一流公司有多远?”对比了海尔与 GE、联想与戴尔、娃哈哈与可口可乐、波导与摩托罗拉等公司的差距,在当时引起了很大的反响,我也因此与王石成为朋友。

记得第一次与王石交流的时候,他直接向我提出了一个问题,那就是以国际一流公司的标准,万科还存在哪些差距?这让我很奇怪,因为大多数企业家见到我,都会或轻或重地指责我不懂中国国情,把国外的东西往中国公司上套。说实话,我并没有研究过房地产公司,更没有研究过万科,所以,我很坦率地告诉王石:我很难回答你的问题,但以我在跨国公司工作的经历,我认为国内优秀企业与世界一流公司的差距主要体现在五个方面:

一、企业文化差距:我们用金钱凝聚员工,世界级企业用文化凝聚员工;

二、绩效管理差距:我们管理员工的现在,世界级企业管理员工的未来;

三、公司管控差距:我们的企业靠能人,世界级企业靠制度与文化;

四、营销系统差距:我们利用消费者的幼稚,世界级企业促进消费者的成熟;

五、领导力与团队差距:我们过多强调权谋,世界级企业强调认真。

讲完之后,他并没有指责我“食洋不化”,反而很诚恳地邀请我为万科的高层管理员工做一个报告。接触了万科之后,我才发现中国也有优秀的公司,很是敬重万科的职业化。随后我与我的公司受邀为万科提供十年中长期战略规划等服务,前前后后加起来与万科亲密接触了三年多。

当万科销售额过了千亿之后,我其实是很为它担心。在为《基业长青》作者科林斯的新书中文版写序的时候,我甚至写了这样一段话,我觉得万科应当放弃当房地产行业的老大,因为销售额第一并不是万科的战略,在一个错误的时间、错误的地点、错误的游戏规则之下做老大,是一件很危险的事。特别是我刚刚看到在行政干预的限购令之下,万科一季度的销售额比去年同期又增加不少的时候,更是担心。

之所以这样,是因为我们当年在为万科提供战略咨询服务时,与万科高层一起总结过万科成功的 DNA,那就是在整个行业还不成熟的时候,万科坚持了“简单,透明,公平,规范”八字方针,从而形成了一个独特的职业文化,走出了一条难得的正确道路。

王石给我讲过一个道理,他说,市场是很公平的,万科曾经因为做贸易获得过暴利,但后来盲目扩张便又全部还给市场了。由此万科形成了自己独特的企业文化,那就是“做简单而不做复杂,做透明而不做封闭,做公平而不做暴利,做规范而不做权谋”。

坦荡地说,其实我们并没有给万科提供什么标新立异的东西,因为我们发现提供战略咨询服务,最重要的是帮助客户建立起思考问题的“规律性框架“,优秀的企业自然会从这些框架中找到它们想要的东西。而那些平庸的公司,无论你如何做,它们都只会让你所做的一切去服务于它们的想法,而不是像万科这样去敬畏规律、服务客户。由此我也得出一个结论,战略咨询并不是每一家公司都可以做成功的,如果这家公司的管理层,特别是老板没有战略,那你无论如何都无法帮到他。战略咨询只能帮助那些有战略想法的人。这也是为什么我们在万科之后除了为冯仑领导的万通做过一些服务之外,就再也没有为任何一家房地产公司做过战略咨询。

如果以万科为标准来看,我觉得现在就算销售过七八百亿的房地产公司,其战略思想与管理水平,未必与其规模匹配。温总理说,希望房地产商流着“道德的血液”,我想,要有“道德的血液”,那得首先有一个造“道德血液”的器官吧?只不过这个器官是无形的,它的名字叫战略。

在战略咨询行业有句话:战略决定目标,目标决定行动,行动决定结果。如果一家公司的战略目标就是不择手段地做大做强,以成就创始人自我神化的欲望,道德的血液从何而来?伦理学讲得很清楚,道德有两个定律,一个叫己所欲,施于人,另一个是己所不欲,勿施于人。这两个定律都源于一个出发点:你做这家公司的目的是什么?

万科的目的是什么?在 2004 年的战略规划中,万科这样明确了产业的目标:房地产不仅是国民经济的支柱产业,同时也是支持社会保障公平和长期繁荣稳定的基础。中国房地产行业的目标,应当是让每一个家庭都有适宜居住的住宅。在这样一个产业目标之下,万科提出了做开发商的标准,那就是“要为消费者提供优质、安全、环保、适于居住与交流的住宅。这一目标要求我们做到三个统一:增长数量与增长质量的统一、短期利益与长远利益的统一、开发商利益与社会公众利益的统一。”

> 销售额第一并不是万科的战略,在一个错误的时间、错误的地点、错误的游戏规则之下做老大,是一件很危险的事

那么,如何做到呢?万科 2004 年战略最重要的思想,就是提出了“客户终生锁定”思想,这一思想明确了万科的产品不再以竞争对手为设计的起点,而是以客户生命周期为起点。从价值观与社会交往的角度去理解消费者行为,通过生命周期将客户价值具体化,最后从产品(项目)、市场机会、土地利用、客户满意四个方面提出运营解决方案。与此相对应,万科的产品创新也是通过以细分客户价值为中心的产品线设计,建立客户终身锁定模式。

记得这个战略即将发布的时候,王石说过这么一句话,过去万科提出建立阳光透明体制,这一体制至少领先对手 10 年。而这一次万科提出通过生命周期来做客户细分,通过细分实现客户终身锁定,这一思想同样可以让万科保持领先对手 10 年的优势。

六七年过去了,中国过百亿的房地产很多,接近千亿的也有好几家,但透过现象去看看这些公司的战略思想与产品创新,不能不说王石的话有其道理。比如龙湖的产品是不错,但这只是满足客户某一时段的“时尚”需求而已,这种产品导向的战略很容易成也萧何,败也萧何。

但遗憾的是,万科自己也似乎在偏离这条主线,2007 年参与争地王是极没有战略的表现,现阶段对内地二三线市场的大举进攻,似乎也在偏离其核心竞争力。我记得巴菲特曾经说过,当别人贪婪的时候你要冷静,当别人冷静的时候你要贪婪。我想,这句话说明了战略的真正含义,那就是规律藏在现象的背后,客户价值是在平均报酬率的那一头。有时候退是为了进,而有时候强出头必定会成为牺牲品,历史的教训不可不记。

(作者系北京锡恩企业管理有限公司创始人、总经理。本文不代表本报立场)



智能手机三大战场

速度之战:手机处理器的发展类似于当年的 PC,越来越高级的应用意味着对更快的“跑道”的强烈需求。为此,各大品牌已经相继推出双核智能手机。

系统之争:未来手机平台的格局经过市场淘汰,只有两大阵营,即 iPhone 和黑莓这种封闭式系统平台,另一个是开放阵营,基本是 Android 一枝独秀。个别厂商甚至选择“全线开花”,而不把宝压押一个平台上。

应用为王:手机巨头们要想在智能手机上胜出,首先的任务是研究用户心理。随着社交和游戏应用成为时下智能手机的新宠,Facebook 和 Twitter 等网站已经相继推出自己的智能手机产品。

争锋智能手机

■ 李晶 / 文

如何摆脱咖啡馆中一个人的寂寞时光?答案是用时下最流行的社交模式——上网签到,凭借智能手机中 GPS 技术,你可以随时向所有好友通报行踪,用智能手机以地图的形式与好友分享双方的地理位置,并在他们走近时,发出信息提示,如果恰巧他/她也在附近,就可以进行一场约会了。这种被称为 LBS(Location Based Service,基于位置的服务)类网站正成为风险投资的兴趣点。

智能手机早已不再只是商务瑞选择,它正变得越来越好玩。社交手机会告诉你想知道的有关来电者的一切信息。游戏手机则让你在逼真 3D 情境中为所欲为。更酷的还有,美国一家手机厂商最近开发了一种胶卷手机,这种手机可以将屏幕和键盘变成胶卷一般卷曲收入机身内部。三秒钟的视频录制和分享网站 Robo.to 如今在美国很流行,它的最大特点是用智能手机随时随地发布。

各种新奇的玩意儿正在让智能手机变得越来越娱乐化,更重要的是,它们让盈利模式更具有想象空间。比如当用户把“我正在某商户”发布到豆瓣网、开心网等大型社交网站的时候,该商户就会提供免费赠饮、优惠券等,这显然是一个新的促销平台。

速度之战

“越来越多视频应用跑在智能手机平台上的时候,这意味着对更快的跑道的强烈需求。应用再好玩,也需要一条高速公路才能跑起来。”北极光创投副总裁张鹏认为,“手机处理器的发展非常类似于当年的 PC,今年智能手机双核处理器的诞生让高清视频、高速网络成为了现实。”而在 2011 年美国 CES 展览上,双核手机成为了全场的热点之一。一个被众多 PC 厂商引以为傲的双核处理器,现在正成为划分智能手机新格局的标杆。

速度无疑会带来用户体验的革命性的变化。最近,LG 发布了全球首款双核智能手机——LG Optimus 擎天 2X 标志着智能手机双核时代来临。与此同时,HTC 将推出双核手机金字塔(Pyramid)、摩托罗拉双核智能手机 Olympus 也正在生产中。

那么,速度究竟能够带来什么样的体验?“举一个简单例子,用户可以上开心网偷菜了,以前没有一个手机支持 flash,后来可以支持,但是用户体验不好,速度太慢。我每天上班路上花了 40 分钟,一个新出来的菜可能被我同事偷走了。双核手机可以让你随时随地玩各种视频应用,在地铁里玩 3D 手机游戏、看大片。”英伟达中国区技术市场经理施澄秋说,“即将到来的 4G 时代,首先解决的就是速度问题。”

“移动互联网要真正达到最佳状态,终端、管道、应用和‘云’计算这三大块都很重要,我觉得重要性依次是端、管、云。”一位手机厂商的内部人士说,“长期以来,终端的速度是一个瓶颈,因为这关系到用户体验,影响大众对 4G 的接受度。”

显然,在智能手机经历了设计、应用之战后,速度之战已来临。数据显示,今年智能手机发货量将增长近 40%,达到 4.13 亿部。“我们今年计划推出的手机里有 40%是智能手机,包括 3D 手机。”LG 电子大中华区移动通信事业部总裁李长和说。视频应用对智能手机的速度要求越来越高,而其中最重要的硬件就是中央处理器 CPU。

市场研究公司 Gartner 预计,快速发展的多媒体业务对智能手机的硬件要求越来越高,像大数据量的存储介质、大面积高分辨率的可触摸屏幕以及大容量的电池等,而其中最重要的硬件就是中央处理器 CPU。

“智能手机的最大竞争点在于上网速度,而 CPU 正是决定其速度的关键点。与单核手机相比,双核手机在数据处理速度、多任务工作能力、瞬间触控和屏幕显示方面将有明显提升。”LG 电子移动通信事业部总裁兼 CEO Jong-seok Park 表示,“我们已经集中所有资源为各种类型的客户提供最广泛的智能设备选择。这是一场至关重要的战役。”

系统之争

除了速度之外,系统也成为了智能手机的必争之地。今年 2 月,诺基亚壮士断腕般放弃了 Symbian 系统平台,转身与微软结盟,以求借助 Windows Phone 平台维持产业地位。这个手机大佬正面临着前所未有的挑战。三年前,IPhone 带来了封闭而强大的 iOS 平台;随后 Google 发布了第一款专门针对移动互联网的开放平台 Android,一时间成为了这个开放时代的象征,大量开发人员和生产商趋之若鹜。2010 年的 Android 平台,安装量在一年内猛增 888.8%,市场份额由 2009 年的 3.9% 跃至 22.7%,仅微弱落后于 Symbian。在人们看来,苹果和 Google 代表了新的变革力量,Symbian 在高端智能机市场显然已被新的竞争对手打败了。

“任何市场的竞争归根到底都是用户体验之间的较量。操作系统平台的较量最终还是看用户的体验效果。”李长和说。

市场研究咨询公司 Frost&Sullivan 的首席顾问王煜全认为,未来手机平台的格局经过市场淘汰,只有两大阵营,即 iPhone 和黑莓这种封闭式系统平台,另一个是开放阵营,基本是 Android 一枝独秀。在他看来,多点触摸和大屏幕的潮流以及手机软件化是智能手机的必然趋势,而未来的手机从外观上,会越长越像。

Android 的开源和免费让手机巨头们开始了集体狂欢。但真正的聪明的做法是全线布局。“2010 年初,我们就提出了‘全线开花,着力智能’的市场策略,在中国市场,LG 采用 OMS、windowsMobile、Android 三线并行的智能手机策略,而不是把宝只押在某一个平台上。”LG 手机的一位内部人士说。“其实,人们并不关心 3G 手机背后复杂的智能系统,他们希望更多的从产品上得到感性、易用的东西,而不是复杂的数据软件。更加新颖和人性化的设计能够给这部分人群带来他们所想要的。”

应用为王

用户想得到的永远是最简单的体验,当然也要激起他们足够的兴趣。正因为如此,智能手机的应用开始变得越来越具有想象力。事实上,手机巨头们要想在智能手机上胜出,首先的任务是研究用户心理。当苹果将一种生活方式和流行文化放入人们口袋时,Google 想要放入的是一张互联网。这一切最终由谁来选择?答案是 2006 年《时代》周刊的封面人物——“你”。

未来的手机可以用传感器组来了解你的状态,并为你提供有用的信息。手机的 GPS 和指南针可以知道你正在看什么,在你想做一件事情的时候,它已先告诉了你,比如你走到星巴克门前,它就会告诉你最新型的芒果拿铁的价格。而在最新的应用中,社交与游戏无疑成了时下智能手机的新宠。最近,Facebook 推出了手机 Chacha,Twitter 当然也不能就这么眼巴巴地看着,也推出了一款名叫 TaTa 的社交手机。

社交手机无疑会提供更多的创新渠道,用户随身携带手机并借助其创建和分享内容的热情已经空前高涨。如果可以将图片和视频实时无缝地上传到网络中,那么手机将不仅是一个通讯录,还将成为一个图片和视频集。正因为如此,Facebook 推出手机的想法是成为你的生活录像机,除此之外,与社交网站相结合的网页游戏也开始风靡。咨询机构易观国际认为,随着 SNS 网站向基础应用平台应用过渡成功、用户基础的稳定,网页游戏将成为重要的新渠道。



华晨宝马CEO康思远：

成立BMW中经智库，启动智库中国行，BMW本土化战略进入新阶段



华晨宝马汽车有限公司总裁兼首席执行官康思远

宝马向来称得上是汽车品牌中的“营销高手”，它的本土化经营战略早已深入人心。2011年3月3日，华晨宝马汽车有限公司与中国经营报，中国社会科学院宣布共同成立BMW中经智库，旨在把中国优秀经济学者的思想带到中国各地，促进相互间的交流与沟通，同时为中国企业和地方政府提供有价值的策略、方法，从而推动企业和地方政府的可持续发展。从5月开始，问道十二五——BMW中经智库全国行也将正式启动。

作为知名的汽车企业，华晨宝马联合中国经营报社、中国社科院设立智库，有什么样的战略考虑，此举反映了未来宝马本土化营销的哪些新趋势？华晨宝马汽车有限公司总裁兼首席执行官康思远先生谈了他的想法。

搭建平台，传播智慧

问：“BMW中经智库”的基本定位是什么？这次合作背后有着什么样的战略思想？

康思远：在2008和2009年，中国被众多经济学家和媒体誉为全世界经济增长的引擎，在一场金融风暴最终演化为世界性经济危机的时候为稳定世界经济做出了贡献。当回过头去分析问题根源的时候，不少人认为无节制的贪婪是引发混乱的原因。而当时，中国不但成功地把世界经济下滑的冲击降至最低，而且成功维持了消费者信心的高昂。去年，我们看到了中国经济的强劲增长，尤其是汽车业更为显著。

然而，我们知道，要获得可持续发展必定要求很多方面的事情齐头并进。中国不仅是经济蓬勃发展，而且其它方面，比如教育和全社会也在整体进步，我相信这些对中国社会来说至关重要。未来将有很多挑战性因素需要把握。各位专家和学者以及中国社会科学院作为智慧支持单位就是站在社会发展最前沿的人，他们将会发挥巨大的影响，宝马非常荣幸能与他们一起合作。

宝马作为一个豪华车制造商在中国有着深厚的根基。我们的沈阳工厂制造着具有尖端技术和一流质量的产品。而作为中国社会的一员，我们热切希望支持并学习去把控未来发展的趋势。学术界、中央和地方政府以及社会各界的交流驱动着历史的发展。我们非常自豪和中国经营报一起来支持这样一个平台，展开富有成果的合作和探讨。我相信智库会取得丰硕的成功，而且我本人也期待着听到来自于这些专家和学者的宝贵意见。

问：中经智库由国内外经济金融、国际问题、社会政法、文史哲等领域专家组成，是为中国企业和地方政府提供最佳理论、策略、方法、思想支持的公共研究及服务机构。而宝马在中国的发展，其实也离不开对整个中国经济环境、市场走势以及消费文化特征的掌握。那么，对宝马而言，最看重的是哪些方面的高端信息？

康思远：我们非常希望有这个平台大家可以互相交流，这些智库专家也会给我们一些建议。我们会考虑长远的发展，所以我觉得虽然我们这几年很成功，但是宝马在中国的时间不是很长，只有十几年，如果我们长期发展一定要特别深的融入这个社会，所以我们非常需要一些好的沟通、建议等等，我觉得这些专家作用很大，对我们来说也是非常好的事情，在各个方面可以给我们一些意见。作为华晨宝马来讲，我们也希望通过参与这样的项目，能够更加深入地了解中国。

问：对于中国即将出台汽车产业政策，以及“十二五”规划，您有什么看法？作为国产豪车领军人物，您对中国未来汽车政策有什么期许呢？

康思远：宏观来看，今年是中国至关重要的“十二五”规划的第一年，中国经济形势更加复杂，面临更多的机遇和挑战。

未来五年，对中国经济来讲，或者是对中国汽车业和华晨宝马的业务发展来讲，都是至关重要的五年。大趋势是中国正在经历前所未有的更快更高水平的城市化进程，城市化进程将会使所有的人对交通和个体机动性的需求越来越高，他们希望可以更加自由地前往各地，希望以更好更有效的方式出行，这些都是跟汽车业紧密相关的。

作为一个在中国长期发展，有巨大投入的知名汽车企业，我们如何去扮演我们的角色，以一种有使命感的方式去回应中国经济的发展呢？我们专注在几个方面：第一，不断提高和扩大在沈阳的投资，提高生产能力，扩大在中国的基础。第二，在产品方面，我们特别注重对于环境保护、节能方面的投入。比如说我们在BMW高效动力（EfficientDynamics）战略下，大力推广高效动力的相关技术，而且全部引入到中国市场，也对中国市场起到一定的推动作用。第三点是我们对于品质的追求，我们把尖端技术带入中国，体现了我们的决心，那就是不断融入中国经济发展大潮，推动中国经济和社会的进步,这也正是我们发起“BMW中经智库”这样一个项目的原因。

作为华晨宝马来讲，我们也希望通过参与这样的项目，能够更加深入地了解中国。另外还有一点，就是我们发起这样一个项目，对于我们5系的客户来讲是非常好的一个事情，因为我们有很多的车主都是企业家，都是促进中国经济不断增长的精英，他们在推动这个事业的发展，并且仍然怀抱梦想，坚持梦想去推动更大的发展，这个跟我们“与坚持梦想者同行”的理念，跟全新BMW 5系Li的理念，以及跟中国整个社会发展的大潮，都是完全吻合的。

对于未来汽车产业格局来看，我们认为交通方面将出现新的出行方式、新的交通方式、新的汽车概念，可能跟我们今天所看到的是不一样的。比如说电动交通在中国也是非常受关注，新能源汽车在中国也是大家舆论关注的焦点。宝马也都参与其中，都会做出贡献，能够在整个汽车业和社会发展中起到一种引领和推动的作用。

本土化多元营销

问：从某种意义上，“BMW中经智库”的成立可以说是宝马本土化策略的一部分，而从宝马本土化战略推进情况来看，现在是否达到了预想的效果，未来宝马在本土化方面还有哪些新的战略？

康思远：2011年1月10日，宝马在上海世博会中国馆举办“中国悦章 - BMW新年汇”，公布2010年出色的经营业绩以及在新一年的策略方向。

宝马自1994年进入中国，2003年成立华晨宝马，其商业战略一直围绕新产品、客户服务和品牌社会贡献三个支点展开。如今，宝马在中国的发展进入了一个新的阶段：总销量2010年突破16.8万，经销商网络达200家，新工厂正在紧锣密鼓地建设中，2012年总产能预计达到15万辆，而长期可增至30万辆，BMW品牌从过去强调“驾驶乐趣”到去年初开始推动“BMW之悦”，与中国文化的对接成功起步。中国市场对宝马的重要性不言而喻，而宝马对中国的战略性重视也凸显无疑。在华生产和销售的宝马产品已全部采用宝马高效节能技术，新工厂的规划和建设以“最先进、最环保”为目标，公益活动也持续加强，2011年还与中国奥委会建立了未来6年的战略合作，与有象征意义的中国馆也结成了战略伙伴，一系列举措都透露出精密布局，持续发展的长期思路。

未来，宝马将在中国率先推广5S经销商的认证体系。这是一个全新的概念，在过去4S店（销售、零部件、服务和调研)的基础中引入“Sustainability–可持续性”的概念，以可持续发展作为重要指标来管理经销商体系。宝马将第五个“S”解释为经销商须在贡献本地经济、致力改善环境、投身社区公益等三个可持续发展水平维度上达到相应标准。当前，宝马集团是世界汽车业内可持续发展的领导者，可以说宝马自身做出了表率，5S经销商的提出是可持续策略向销售领域的扩展。



BMW中经智库成立仪式嘉宾合影

“BMW中经智库”的成立是宝马本土化策略的一部分，我们希望通过“BMW中经智库”这样一个项目，为学术界、企业界、工商界以及一些地方政府学术机构，建立一个非常畅通的交流和相互学习促进的平台。

2011充满机遇，拓展二三线城市

问：2011年BMW的销售目标是多少？另外，有人说中国的二、三线市场奢侈品消费能力已经超过大城市，那么BMW在二、三线城市的布局是怎样的？

康思远：我们认为，2011年中国的汽车市场，特别是中国的豪华车市场将会继续增长，增幅应该是继续保持在两位数。我们的目标是获得更大的市场份额，这是我们主要的一个目标。2010年我们在销量迅猛增长的情况下，我们的市场份额也得到了提高，今年1月份也是如此，这是在几个豪华品牌之间的竞争关系中获胜的结果。进入2011年，BMW有几个有利的因素：

第一，非常受欢迎的全新BMW 5系的销售进入的新的一年，并且我们的车型在新年之初就已经非常齐全了，有8个车型可以供客户选择。在这种情况下，我们现在订单依然紧张。另外我们还有很多新的产品将加入BMW的阵营。第一个就是我们全新的X3，这是第二代的X3，上一代非常成功，这一代也将树立一个新的级别基准，还有近期我们在中国上市了非常受欢迎的MINI的最新的车型MINI COUNTRYMAN，这款车在上市之初就好评如潮，当然还有全新BMW 6系。所以，今年我们的产品阵营将会更加强大。

第二，就是我们在品牌方面的发展。我们自从去年年初开展了“BMW之悦”的品牌战略，经过了一年的传播，受到了社会公众、媒体和客户的喜欢与支持，因为“BMW之悦”拉近了与客户间的距离，更加接近中国，与本地化的文化相结合，与客户产生直接的对话、心灵的感应和共鸣。这些都是我们在未来市场竞争中获得优势的一些有利条件。

第三，是我们向二、三线城市，甚至三、四线城市的发展。售后服务网络的拓展始终是我们非常关注的领域，我们在三、四线城市网络扩张的速度和规模都是非常瞩目的，今年及未来一段时间，我们仍然继续这种趋势。一个总体目标就是我们要更加接近客户，在地理位置、便捷性方面要更好地满足客户。在这些城市，我们首先考虑的不是销售的增长，而是服务到位，服务先行，这样才能够保证让我们客户满意，培养忠诚的客户。这些都是我们在未来市场竞争中获得优势的一些有利条件。



梅贻琦告别清华园
他当年怀揣怎样的心境，像一位孤独的骑士一去不回头 52



编辑:林密 e-mail:linmi@eeo.com.cn | 美编:赵刈

哪一个等于“贫民窟” 47
在官方的称呼中,中国只有“棚户区”、“城中村”和“违章建筑”

流动性创造流动性 50
政府组织的经济特性,决定了惟有它可以流量至上

把镜头对准那些隐藏起来的 51
布莱松之于法国电影犹如莫扎特之于奥地利音乐



| 革命与民主 |

今年是我国辛亥革命100周年,当下世界各国各地的革命与民主此起彼伏。以此为契机,本报邀请相关学者撰文,介绍各国革命进程,分析民主成败的原因。文章将陆续刊登于“观察家”版组。下文总述革命与民主的进程,且作为这个系列的引子,管窥蠡测,敬请关注后续文章。

革命的逻辑

■ 丁力 / 文

人的权利是天赋的，但需要在人间的抗争才能得到。每一个民主制度的建立都经历了革命。这个过程可能是暴力的,也可能较为和平。和平走向民主的责任更多在统治者，取决于他们把权利归还给所有人的意愿。在革命之前,被统治者受到压迫,没有选择权,大多数人也不知道如何选择,他们只是反抗压迫,不清楚未来。民主有很多缺陷,却是各种制度中缺陷最少的、权力和权利的分布最均衡的。民主是历史大趋势,民主必将到来,区别只是揖门而入还是破门而入。

本文的重点是通往民主的革命,或以此为宣传目标的革命,不讨论仅简单重复过去专制权力结构的政权更迭,也不注重退回到专制的革命——因为这些变化不是近现代史中的主流。

什么是革命?

在古代中国,“革命”指王朝所受天命的变化。天命变了,朝代就会更替。“革”是《易》的第49卦,其“象曰”:“汤武革命,顺乎天而应乎人。”——商汤王、周武王发动革命(分别推翻前朝),既顺应天的意志,也回应了人的愿望。据《尚书·汤誓》,在征讨夏桀时的誓师大会上,商汤说:“有夏多罪,天命殛之。”——夏王犯了很多罪,上天命令我诛杀他。根据天意,臣下可以讨伐无道的君王。400多年后,汤建立的商也彻底腐败了。据《尚书·泰誓》，周武王在伐商的誓师大会上宣告:“民之所欲,天必从之。”——百姓的愿望,上天必定依从。与商汤相比,周武王更进一步,他把“民”作为意见的主体,而天已隐退。革命首先要得民意,得民意者得天意。《彖》因此赞叹道:“革之时大矣哉!”——革命的时代是多么伟大啊!

“革·彖”还说:“天地革而四时成。”——由于天地的“革”,四季才得以形成。“革”在这里指天地周而复始的运行。没有革,就没有天地运行。在这一点上,社会规律和宇宙规律相同。

欧洲语言(包括斯拉夫语系)中的“革命”有同一个词源——拉丁语的revolvere,意思是“(往复地)旋转”。这与《易》对“革”的理解很接近,也有两层含义。历史如同天体一样往复运行,革命开创新的循环。古希腊和古罗马认为历史是周期性的，而非呈直线朝着某个既定的目标前进。后者是基督徒的观念，他们在历史的终点设置了善恶大决战、最后审判、天堂。

可见,中西对“革命”的定义在古代就很一致。革命与暴乱不同。“革·彖”说:革命应该得到百姓的信任;以文明的行为使百姓悦服;这样才可以亨通,才是正当的,革命者不会后悔。缺乏信任、悦服、文明、正当等因素的革命将导致社会倒退,而不是进步。

历史的节奏

通向更高文明阶段的社会大变革才可称为革命。自由民主是目前已知的最文明的统治方式。

今天还有不少国家尚未建立起自由民主制度,但自由民主的敌人显然比30年前少了许多。即使是这些敌人,也往往利用民主的旗号来遮掩下体。他们反对民主的原因也不再是君权神授的观念,而是统治者的个人利益。他们维护专制,只不过是保护他们在绝对权力中的物质利益。

革命有两种:暴力的和非暴力的。非暴力是最佳选择，但暴力常常不受控制,在突然间爆发。民众是沉默的大多数,在沉默中蕴含着巨大力量。老子说:“大音希声,大象无形。道隐无名。”同理,在专制统治中,民众的声音也是稀薄的,民众的形象也是无形的,他们存在的目的似乎只为了供养统治者。他们终将发出“大音”，显示“大象”——这才是政治的正“道”。

暴力革命反抗压迫，有其合理性。然而,从底层爆发的暴力革命往往有毁灭性。自称的革命者在夺取政权后成为新的统治者,同样贪图无限权力和巨大利益,社会如旧,甚至更糟。越是企图彻底改造社会的暴力革命者，越可能落入旧制度的窠臼,因为暴力需要并且导向集权。

从空间的角度看,在过去200多年,革命自有节奏,在世界各地此起彼伏,仿佛音槌敲打琴弦,细心者可以感受到曲调。从时间的角度看,历史也有节奏,可分为两种。一种是简单的重复,如从秦到清的“一治一乱”周期,专制不断壮大,在现代,扛着民主大旗的导游也会把人们引向专制,结局甚至比原来更坏;另一种是经过不断的改革与革命,社会步步改善。

> 通向更高文明阶段的社会大变革才可称为革命。自由民主是目前已知的最文明的统治方式

在今天宣布民主的胜利,不是对未来的预测,而是对200多年历史的总结。看懂历史节奏的国家不只获取国内利益，还能谋取更大的国际利益,而违逆潮流的统治不仅给本国带来灾难,也阻碍了世界历史的进步。

古代的民主与专制

革命的爆发是因为统治者的贪婪和残暴,不肯妥协。革命一旦爆发之后,革命者又通常不肯轻易偃旗息鼓。革命要有准备,需要社会与思想两方面的准备,两者相互促进,缺一不可。

文明破坏了原始民主。文明史中最早出现的是雅典民主。公元前600年前后，雅典的贵族统治陷入危机,贫富对立严重。公元前594年(孔子在此之后43年出生),梭伦担任雅典执政官。他实行土地改革,设立公民大会，打破了世袭贵族的政治垄断。这只是开始,在梭伦之后,雅典多次受到僭主——通过非法手段获得绝对权力的人——的统治。公元前508年,一位僭主的外孙克里斯提尼再次改革,建立了世界上第一个真正的民主制,公民拥有完全平等的权利。公元前450年前后,厄菲阿尔特、伯利克里先后巩固了民主。雅典进入鼎盛期,那是人类历史上极其罕见的天才辈出的时代,经济繁荣,军力强大。这一切都发生在这座小城。

直接民主容易导致暴民政治,雅典民主远非完善。苏格拉底、柏拉图都不是民主的朋友。公元前399年,苏格拉底被宣判死刑,这一直是雅典民主的污点。雅典的民主制度是为了缓和城邦严重的阶层对立而产生的,不是根据事先的完美蓝图而施工建造。原始民主距离雅典还不很远。在专制没有扎根、民众注重现实的国家,民主可以经过改良而产生,英国、美国是这样。在专制已经根深蒂固、又充满宗教般理想的国家,革命通常是暴力的,如法国、俄国。

希腊城邦有多种政治制度并存,政治学起源于对各种政治制度的比较。亚里斯多德(前384-前322)研究了150多个希腊城邦的政体。他写《政治学》,把城邦称为“政治社团”,指出有五种类型的政体：君主政体、寡头政体、平民政体,贵族政体、立宪政体(或共和政体)。他认为,只有在贵族拥有“最好的道德品德”时,贵族政体才有存在的理由。儒家也有这样的理想。由于没有(或已失去)最好道德,贵族政体不能保持其存在的合理性。平民政体也不能久存,因为平民领袖受权力腐蚀,很快蜕变为寡头或君主,玩弄并抛弃追随他们的大众。

古希腊人相信历史是循环的。政治制度不曾永恒，各种制度循环交替。在古希腊之后,君主政体和寡头政体经历了上升和衰败的过程。在现代社会，立宪政体最能维护正义,也最稳定。

《尚书》的“汤誓”和“泰誓”是大致可靠的记录。汤武革命分别在公元前1600年和公元前1050年左右。华夏的人文思想早熟,但政治结构却因早熟而发育不良。中国社会呈偏平状，在皇帝之下有两个主要阶层:农民和官僚。这种社会结构缺乏弹性和自我调节能力,易引发暴力冲突。革命者没有可供参照的其他政体,他们的理想只能是项羽看到秦始皇招摇过市时的感想:“彼可取而代也”。革命只是简单轮回的开始,王朝差异只在皇帝的能力和品德。

因此,中国在汤武革命之后再无真正的革命。秦朝建立中央集权制,汉朝继承了这个制度，不再有大变化。这就是所谓的“秦汉模式”,即皇权专制。专制逐步“完善”,经过2000多年的发育，到20世纪彻底消灭了社会。“原子化”的个人只能被迫接受强大政权的任意摆布。

古代中国没有多种政治制度,因此也不曾有政治学。先秦诸子却都有零散的政治思想。儒家要做官,只有君主能提供官职,于是,一些儒者转变思想,不再把“民”放在首位。法家是儒家的一个分支,早期主要人物有吴起、商鞅、韩非、李斯。他们有思想,有能力,除了被李斯害死的韩非之外，也创造了优异政绩，最后却都惨死。他们带来了危害，不仅害人，而且害己。在皇权专制中，只有掌握最高权力的帝王（或太监等身边工作人员)才是最后赢家。

英国革命

英国是欧洲大陆边缘上的小岛,屡次遭受大陆强敌的入侵,新的征服者不曾有足够的时间发育专制。在罗马之后,欧洲形成了王权、贵族、教会三个互相抗衡的力量。在1455-1485年间争夺王位的玫瑰战争中,英国的贵族世家彼此杀戮,被大批消灭。国王亨利八世(1509-1547在位)利用宗教改革运动,脱离罗马教廷,国王成为英国教会的最高领导。权力在向国王集中，但贵族和教廷仍有势力,大陆国家仍能威胁英国,在群岛内还有苏格兰、爱尔兰的挑战。

正义是统治者的旗帜。但在专制王权非常强大之前,正义能够对王权步步紧逼。英国国王于1215年接受保护领主和市民的《大宪章》。为了筹集军费,国王于1295年召开“模范议会”,代表有僧侣、贵族、骑士,也有市民。他们拥有权力,分别开会议政,逐渐形成了两院制。

1588年,英国击败西班牙无敌舰队。托马斯·霍布斯在这一年出生,他的年纪与英国国力一起增长。为反抗教会的神权,他支持绝对王权,也提出了契约论。他认为,在自然状态中,人们生活艰难,互为敌人。为了摆脱这种可悲的状态,人们把他们的自卫权交给一个代理人,即主权者。这是一个契约。当主权者不能保护(更不用提侵害)国民的时候,他就丧失主权，人们重新获得保卫自己的自由。霍布斯的《利维坦》出版于1651年,已是在英国革命之后。

在霍布斯时代,英国是一个繁荣的商业国家。国王坚持“君权神授”,征收重税。1628年,议会提出《权利请愿书》,国王查理一世解散议会,直到1640年为筹集军费才再次召开。第二年,议会向国王提出《大抗议书》,国王企图逮捕议会领袖不果，逃出伦敦,向议会宣战。

在内战中，王党的军队战败。1649年，国王查理一世被砍头，罪名是暴君、叛徒、人民公敌。人民并没有获得权力。议会代表克伦威尔在战争中崛起,成为军事强人。他在1653年实行独裁,直到1658年去世。议会恭顺地向克伦威尔请愿，建议他担任国王。他没有接受。

克伦威尔去世后,斯图亚特王朝复辟,议会的力量仍在壮大,并逐渐在争议中形成两党制。为了防止王位落入天主教徒手中，议会邀请新教徒、荷兰执政威廉来英国担任国王,复辟的斯图亚特王朝被推翻,这就是1688年不流血的“光荣革命”。英国建立起稳定的君主立宪制。

改善制度需要时间，随着制度的改善,英国在18世纪后期开始工业革命,成就了“日不落帝国”。工业革命的后继者有信息革命。这另一种革命只会首发在自由、民主、开放的社会。

法国革命

自英国1640年革命以来,革命领袖总是承诺“民主”,却常常以专制告终。革命者以为他们播下了“龙种”,收获的大都是“跳蚤”。法国革命呼喊“自由、平等、博爱”,却陷入血泊。

在《一六四零年英国革命史》的前言中，法国历史学家弗朗索瓦·基佐比较了英国革命和法国革命,然后说:“我谈了这么多，只是想指出,这两个时期的相似处是何等的大。”托克维尔在《旧制度与大革命》中也说:“英、法、德三民族,只要研究其中之一,其他两个就更好理解了。”革命爆发之后的英法同样有很大相似之处:革命的目标没有达到,却出现了新的专制者。拿破仑是放大版的克伦威尔,大陆国家法国提供了一个比岛国英国更广阔的战场。

法国革命比英国革命血腥得多,原因是法国比英国更集权、更压迫。经过几代法王的努力，路易十四（1643-1715在位）达到了集权的顶峰,军力强盛,文化发达,得到伏尔泰的赞扬。但在路易十四统治的后期,奢侈好战的法国已显颓势,如同“康乾盛世”后期的清朝。路易十四成功的集权埋下了大革命的暴力种子。路易十五（1715-1774在位)时期,法国在殖民地争夺战中被英国打败；法国启蒙运动也在这一时期高涨,专制统治受到严厉批判，卢梭指出，人民有权利反抗暴政。路易十六(1774-1792在位）的法国财政困难，到处设关卡、征重税。

▶下转46版



革命的逻辑

▶上接 45 版

1302 年，法国初设三级会议，有僧侣、贵族、平民三个等级的代表参加，也和英国的议会一样，主要任务是审议和批准国王的征税方案。1789 年，为了增加税收，路易十六召开三级会议——这时已停办 175 年。第三等级（平民）代表要求宪政，遭拒绝后独自召开国民议会。饱受欺压的平民有了强烈的自我意识。西哀士自问：第三等级是什么？回答是："全部。"

路易十六企图用武力解散国民议会，激起武装起义，义军攻占巴士底狱。1793 年，路易十六因叛国罪被处死。雅各宾派最革命。1794 年，雅各宾的恐怖统治被推翻，罗伯斯庇尔等许多人被处死。经过多次起义和国内杀戮之后，拿破仑于 1799 年发动政变，夺取政权。他以革命理想为号召，率领军队在欧洲各地征战，从胜利走向胜利，让各国王室颤栗。然后，1804 年，拿破仑加冕为皇帝，把国王等头衔封给他的亲友。黑格尔很高兴，贝多芬很生气。

拿破仑在 1815 年最后战败，法国继续在动荡中经历复辟、革命。1848 年革命对法国冲击很大。1851 年，拿破仑之侄发动政变，次年称帝，为拿破仑三世。德国在统一过程中，于 1870 年打败这个侄子的法国，俘虏了皇帝。在今天的发达国家中，法国的民主制仍处在较低之列。

北美革命

英国人埃德蒙·伯克反对激进的法国革命，他支持无代表权不纳税，支持北美脱离他的英国。

北美的早期白人居民主要是来自英国、荷兰等地的清教徒，他们逃离迫害，来寻求信仰自由的土地。这些殖民者在广袤、野性的土地上生活，定居点稀疏，又要和土著印第安人作战，因此培育了自由、强悍的风气。他们彼此之间平等，实行自治，没有旧世界的国王和贵族。这种"原始状态"比古希腊、英国更容易发展出民主政体。法国人托克维尔（1805-1859）在 30 岁时写成《美国的民主》（上）。他说："政治生活始于乡镇。……在美国的乡镇，人们试图以巧妙的方法打碎（如果我可以这样说的话）权力，以使最大多数人参与公共事务。"

因此，北美的压迫者不在本土，而在大西洋彼岸的伦敦，北美的民主革命表现为独立战争。在独立战争前，英国在北美征收重税，划定王室的地产，多次激起反抗。英国不肯让步，施加更多的压迫和剥削。1774 年，北美殖民地的代表在费城召开首次大陆会议，罗列了他们的权利与怨恨，向英王请愿，不果。1775 年，独立战争的枪声打响。1776 年的大陆会议发表《独立宣言》。战争得到了法国（要报复英国）的支持，于 1781 年获得战场上的最后胜利。

托马斯·潘恩的《常识》鼓动北美走向独立战争，反抗英王。在法国革命时，潘恩是较温和的吉伦特派中最温和的人物之一。但在英国和美国，他被认为是一个极端分子，以致他在独立后的美国很不得志。从对潘恩的评价，可以看出与美国革命相比，法国革命是多么的激进。

美国的建国之父们从英国、法国的政治思想中汲取了很大养分，并先行一步。他们尊重自由、平等和宪法，没有建立独裁的野心。他们中有华盛顿，没有拿破仑。他们分立了三权，1791 年又在宪法中增加了"权利法案"。这些是北美与南美在殖民地独立之后走上不同道路的重要路口。但是，美国在独立之后仍然有很多歧视和迫害。只有在 1861-1865 年南北战争中，黑奴获得解放，北美革命才算暂时告一段落。黑人的公民地位得到保障又在一个世纪以后了。

美国的小布什总统有新发现。他认为，自由在一国的幸存依靠在别国的成功。有些道理。他在 2005 年就职演讲中说：美国的使命是"解放世界上的被压迫者"。这话很耳熟。他还说："美国必须在全世界发动革命。"但 20 世纪的历史证明，外国推动的革命难有好结果。

俄国革命

因为沙皇政权更沉重的压迫、更残酷的镇压，俄国革命姗姗来迟，也因此爆发得更猛烈。

俄国位于欧洲的边缘，原是一个落后封闭的内陆小国，在政治上继承了蒙古帝国的血统。彼得大帝（1682-1725 在位）实行改革，带领俄国向欧洲学习，并向欧洲扩张。叶卡捷琳娜女皇（1762-1796 在位）是德意志人，从小接受严格的法国教育，仰慕法国启蒙思想家，如伏尔泰、狄德罗。她在宫廷政变后处死自己的沙皇丈夫，继续对外扩张，对内镇压，无意实行启蒙思想的主张。1812 年，拿破仑在俄国战败，一些追击法军进入欧洲的俄国军官接受民主思想。他们图谋废除农奴制和等级制，建立民主共和国或君主立宪国。1825 年 12 月和次年 1 月，这些军官先后在北方和南方发动起义，被镇压下去。起义者被称为"十二月党人"。

在社会压力下，俄国于 1861 年宣布废除农奴制，不再限制他们的人身自由。这比美国林肯总统颁布《解放宣言》还早一年多。但俄国农民得到的土地很少。为了控制农民，沙皇政权又建立了村社，这实际上是仅比农奴制略好的农村户口制。农民可以进城，充当廉价的工业劳动力。腐败的俄国在 1904-1905 年的日俄战争中失败，不满的工人举行大罢工。沙皇镇压不成，同意建立有立法权的国家杜马（议会），向人民许诺言论、集会、出版、结社等自由。

在动荡中，俄国首相斯托雷平于 1906 年开始改革，允许农民退出村社，还可以拥有和出售土地。列宁的革命进入低潮。第一次世界大战改变了俄国的国情。沙皇军队出战不利，敌对的德国为了打击俄国，与流亡中的列宁密切合作，把他送回俄国。1917 年 11 月（俄历 10 月），列宁的党发动国内革命，退出世界大战。俄国旋即陷入内战。红军在 1922 年取得胜利。

> 历史不会终结。民主从来都不是完善的，甚至有很大缺陷。自由、民主需要不断斗争才能够保持和发展。如果放松警惕，人们就可能失去这些极为宝贵的财富，再次堕入奴役

在十月革命前夕的 1917 年 9 月，列宁写成《国家与革命》，提出"无产阶级专政"，指明国家是一个阶级镇压另一个阶级的暴力工具。这与霍布斯的契约论很不同。在一系列镇压之后，苏联最后只剩下一个镇压者：约瑟夫·斯大林。他从肉体上消灭了他的大多数亲密"同志"。

俄国革命的一个重要资源是沙皇政权的压迫，另一个则是东正教的弥赛亚思想，孤苦无告的群众对神一样领袖的期待。陀思妥耶夫斯基（以及其他一些俄罗斯作家）的小说中有患上狂热病的人物在寻求真理。在线形历史观中只有唯一的真理，而能够证明唯一真理的是最高权力。

革命者追求的理想很快变成利益。在无产阶级革命成功之后，革命家实际上比资本家还富有，整个国家都是他们的财产。他们擅长宣传与破坏，却拙于建设。因为腐败、扩张、低效，苏共逐渐失去了控制。1989 年，柏林墙倒塌，东欧开始摆脱苏联的控制。1991 年，苏联解体，更多国家获得独立。苏联革命没有改变历史，它只是一个历史插曲。有历史学家把苏联存续的那段时间称为"短 20 世纪"。在苏联之后，前苏联地区续接上中断的历史，一切重新开始。

俄国到现在也没有完成 1917 年的革命承诺，却比"短 20 世纪"时前进了一大步。此外，俄国革命带来两个好处。其一是鼓励发达国家的工人争取利益，因此，这些国家的中下层



法国革命战争　　CFP/供图

反而获得了比他们在苏联的同伴更多的权利；其二是证明了社会理想不受国界和经济的限制。

托洛茨基是杰出的鼓动家、苏联红军的创立者，还提出了"不断革命"的理论。他认为，在工业落后的俄国，无产阶级仍可能取得胜利，但他们必须不断革命，以在发达的西欧引发革命。斯大林认为社会主义能够在一国取得胜利。斯大林更现实，但没有放弃向世界各地输出革命，甚至在中国这个更落后的国家。中国革命又鼓舞了更落后的柬埔寨。斯大林与托洛茨基的理论分歧也许没有宣传的严重。他们之间更多是权力之争，并因此变得残酷。原来是列宁继承人的托洛茨基落败。他被开除出党，被流放国外，1940 年在墨西哥被苏联特工砍死。

有人争论说，某种制度只适合某些特定的国家，有"特色"的国家绝不可接受。这不符合无产阶级革命理论，列宁、斯大林、波尔布特等落后地区的人都不会接受。托洛茨基的理论框架本来用于通向无产阶级专政的革命，但也可以用于通往民主的革命，即，落后国家也可以建成民主。这种民主也许不会像在发达国家那样有效，但能保护自由，更有利于国家的发展。

辛亥革命

在辛亥之前有"太平天国"。这场没有新意的农民"基督徒"革命预示了 20 世纪的中国命运。

在 19 世纪后半期，由于太平天国、内乱、列强入侵，清廷摇摇欲坠。1898 年戊戌变法失败，革命者崛起。在 1900 年，慈禧太后发现世界各国在错误的道路上越走越远，居然要求她下台。于是她向列强宣战，派遣义和团围攻使馆，引来八国联军占领北京。其实她误信了谣言。

在风雨飘摇中，1905 年，清廷派遣大臣出国考察宪政。俄国向公民许诺自由也在这一年。次年，太后颁布谕旨，宣布"预备仿行宪政"。虽说"仿行宪政"，太后并不打算照搬西方那一套。她支持洋务运动、对外开放，但政治体制改革是另一个性质的问题。谕旨说："大权统于朝廷，庶政公诸舆论。"虽然是民主集中制，但也有些放开媒体的意思。谕旨还要求"臣民"明白"忠君爱国之义"。当"君"失去号召力，意识形态就会从"忠君"转向"爱国"。

预备立宪没有时间表。不管怎样，各地还是成立了立宪团体。1908 年 8 月，清廷宣布预备立宪的期限是 9 年（不是一万年）。慈禧太后在这年 11 月去世。1910 年，在各地"速开国会"的压力下，清廷宣布于 1913 年召开国会。各项准备工作仿佛进展顺利，但时间不等人。

那时，各地的立宪筹备轰轰烈烈，得到梁启超等众多温和派人士的支持，朝廷中的死硬派已经无力阻挡。在当时的条件下，宪政一定会有很多缺陷，却能够维持这个朝廷，争取到改善的时间。孙中山提出三民主义，但他动员群众的革命旗号是"反满"，不是宪政民主。1911 年 10 月 10 日，武昌起义在偶然的情况下爆发，腐朽的清廷不堪一击，辛亥革命一举成功。

推翻清朝的不仅革命派，许多对清廷失望的立宪派支持武昌起义。来自下层的革命派不能控制大局，军阀掌握了大权。国民党没有完成革命。孙中山临终时说"革命尚未成功"；蒋介石在 1948 年也绝望地说要再发动一场革命。在辛亥革命之后，中国不得不一再"继续革命"，这个进程被日本入侵打断。抗战结束之后，国共两党和谈，中国似乎有了实行宪政民主的机会。但谈判终于破裂。共产党对自由、民主的承诺吸引了很多人，特别是年轻学生。在 1948 年创作了一首气势高亢的"红歌"，鼓舞了很多人起来反对独裁。这就是《团结就是力量》：

团结就是力量，
……
向着法西斯蒂开火，
让一切不民主的制度灭亡！
向着太阳，
向着自由，
向着新中国，
发出万丈光芒！

国民党在政治上失败，在战场上也失败，终于被赶到了台湾。一些自由知识分子从大陆到台湾，继续奋斗。他们在 1949 年创办《自由中国》杂志，胡适是发行人，雷震和殷海光实际操办。他们一直宣扬自由、民主，批判蒋介石的独裁。11 年后的 1960 年，《自由中国》终于被封杀，雷震被捕。1971 年，为抗议美国准备把冲绳（包括钓鱼岛）移交给日本，台湾掀起了浩大的保钓运动，进而要求政治改革，陈鼓应、马英九是积极参加者，运动以失败而告终。1979 年，《美丽岛》杂志在世界人权日举行游行，遭受镇压，多人入狱。1984 年，揭发蒋家王朝黑暗面的作家江南在美国被暗杀。1987 年 7 月，蒋经国宣布解除党禁、报禁，到这时台湾的辛亥革命才算结束，不再需要"继续革命"。但台湾民主仍然有很大提升空间。

辛亥革命是暴力革命，而暴力革命经常拖着长长的尾巴。1949 年在大陆，号称革命的国民党被无产阶级革命家们打败。又过了 30 年，当"无产阶级文化大革命"（"无产阶级专政下继续革命"）结束，持久的无产阶级革命似乎才告暂停，邓小平推动的改革开放是另一场革命，自由民主的呼声又起。那时，中国的历史必须倒车，退出泥沼，然后才能重新向前移动。

殖民地革命

法国大革命是世界一系列革命的开始。历史学家艾瑞克·霍布斯鲍姆把 1789 年至 1848 年称为"革命的年代"，他认为那些是受法国革命和英国工业革命的影响而发生的"二元革命"。

在"革命的年代"中，拉丁美洲独立是重要部分。与亚非殖民地相比，拉美殖民地独立很早。虽然有革命领袖在独立革命成功之后退隐，但大多数拉美国家似乎还是缺乏自由民主的基础。北美继承了英国和法国政治思想的遗产；拉美更多继承了专制的西班牙的遗产，权贵对内剥削。在经历了一个多世纪的磨难之后，拉美国家直到近些年才趋于稳定，开始平稳发展。古巴年迈的革命领导人也要在革命之外做点事情了。

与许多前殖民地国家一样，印度也是殖民主在自己的势力范围内东拼西凑出来的国家。次大陆上从来不曾出现过一个统一的政权。印度东北部说汉藏语系的区域更是英国扩张的成就。

印度的政治革命在独立的时候已经完成，民主制度保证了印度的国家统一。但要成为一个现代国家，印度还需要社会革命，这是一个漫长的过程。填补各地区、各种族、各种性、各阶级、各宗教、各语言之间的沟壑。只有在完成社会革命之后，印度的民主才会发挥更大优势。

独立之后的 30 多年，印度经济蹒跚而行，这是因为它坚持以社会主义的国有经济为主体，国内市场对外封闭。在冷战中，印度试图做不结盟运动的领袖，在美苏两大阵营之外另起炉灶，但更偏向苏联一边，在经济上也很接近苏联模式。印度快速增长是在 1991 年开放之后。

东亚有古老的文明，但民主在这里同样有效，其模式也不独特。日本曾经不诚心地尝试过民主制，但在 1936 年的军事政变之后，终于去全力追赶更时髦的法西斯主义。日本战后的政治制度是美国一手设计的，日本人一直接受这个设计。与日本相似，韩国也是半独立的，其政治曾是强人操纵的选举，间以军事政变。韩国经济在 1960 年代初开始起飞，在 20 年内，人均收入增长了约 20 倍。但韩国人仍在追求民主，在 1960 年和 1980 年两次遭受血腥镇压。他们继续努力并有了结果。1987 年，韩国首次举行总统直接选举，结束动荡，获得了真正的稳定。韩国人没有停下来，他们一直在改进本国的民主制度，使之符合国情，更加完善。

韩国总统直选与中国台湾地区解禁在同一年。这两地的民主化进程是 1989 年苏联和东欧剧变的先声。

后苏联与后殖民时代的革命

在一些国家，后苏联时代与后殖民地时代相似。集权的模式没有很快改变，但现在遇到了挑战：颜色革命和花卉革命。与后殖民地国家相比，后苏联国家的新一轮革命到来得更快一些。

波兰在"苏东剧变"中有首发之功。在二战之后，波兰天主教会保留了很大的影响力；军队忠于国家，在 1956 年，军队没有向罢工工人开枪；独立的工会有很大的号召力；因为历史原因，波兰人对苏联怀有很大的戒心。这些是波兰平稳过渡的原因。中东的情况类似，突尼斯、埃及的社会比利比亚等国的社会更开放，统治者也更温和，因此过渡（革命）更平稳。

专制政权与殖民地很类似，最大的不同是统治者的血统：一个来自本国，一个来自国外。他们的统治方式很接近。由于处于文明进程的更低阶段，本国统治者经常比西方殖民者（虽然其进化也是很晚近的事情）更为残暴、专制，而且不会带来先进的技术和文化。所以，有些独立之后的殖民地比从前更落后，这种现象至今没有完全扭转。还有更糟的国家。在法国人离开之后、红色高棉时期的柬埔寨，为了革命理想，革命家们疯狂地消灭了本国三分之一的人口。

苏联以无产阶级革命为号召，获得世界左翼人士的敬仰。但在自家后院东欧，俄国人并没有得到很多尊重。苏联解体后，俄国恢复到革命前相对落后于东欧的状态，失去很大的影响力。从苏联控制之下独立出来的国家需要新的革命，以摆脱苏联的政治模式，续接历史上进程。

2005 年，吉尔吉斯总统阿卡耶夫在郁金香革命中逃往莫斯科。他在临行前嘱咐：无论如何不要开枪。这是文明的重大进步，暴力革命和非暴力革命的分界线就在这里，国家的噩运与好运之岔路口也在这里。2010 年，领导郁金香革命的巴基耶夫总统又被另一场革命推翻。吉尔吉斯至今没有建立稳定的制度。他们独立之后已经有两场革命，却没有强大的反革命。

在前苏联集团地区，一些国家现在发展较快，在诸多原因中显然有政治制度优势。一些国家较差，因为那里的集权统治曾经更为成功，导致转型艰难。1989 年，罗马尼亚总统齐奥塞斯库在匆匆审判后被执行死刑。这是他制造的法制缺乏的后果，现在罗马尼亚也不富裕。还有的国家曾经陷入战乱，如南斯拉夫。这不是自由和民主带来的祸害。几个世纪以来，巴尔干地区一直是火药桶。南斯拉夫是强人用武力拼凑和维持的，而强人政治无论怎样都会结束。

阿拉伯世界的革命在今年开始。这些革命比苏联解体的意义更大，预示一个意识形态终结的开始。这些革命正在结束后殖民时代，又与苏联之后的东欧和中亚革命有相近的历史地位。

突尼斯、埃及、也门、利比亚、巴林、叙利亚等阿拉伯国家的人们进入新的历史进程，在历史中掀起新一轮追求民主的浪潮。各国的情况不一样。如果不是彻底的专制，留下一个可以暂时维护局面、监护权力过渡的机构，国家就会有和平。原来的权力不是高度集中，才可能有这样一个机构。与卡扎菲相比，穆巴拉克显然是一个较好的专制者，他不太愿意看到国家为了他个人的权力而流血，而卡扎菲为了保持权力，愿意屠杀很多人。现在，连他的儿子也背叛他。沙特阿拉伯人也在酝酿抗议。他们因为其他国家阿拉伯兄弟的革命，从皇室那里得到了数百亿美元的好处。这笔好处费实际上是安抚金，反而向沙特人证明了争取权利的好处。

阿拉伯世界是伊斯兰教的核心地区，伊斯兰教曾经最敌视西方文明，现在也冲突不断。他们中有很多人也倾向把民主看作是西方的（同时也忽视工业革命的国籍）。新制度在其中任何国家的稳定都需要很多年才可以做出判断。虽然结果未卜，现在仍可以说，阿拉伯世界的民主化进程已经开始。或许还可以说，这个新进程可以证明民主正在最后的战场上赢得胜利。

历史的终结？

历史不会终结。民主从来都不是完善的，甚至有很大缺陷。自由、民主需要不断斗争才能够保持和发展。如果放松警惕，人们就可能失去这些极为宝贵的财富，再次堕入奴役。

美国第三任总统杰佛逊是不断革命论者。他的名言是：自由之树常须用暴君之血浇灌。他还主张每隔 25 至 30 年彻底修改一次宪法。对于今天的美国和世界，他的话不是完全没有道理。

无论历史是线性的还是循环的，都会有一个终点站。线形历史的终点也是尽头。对于循环论者，历史终点站还将是始发站，乘客从那里再次出发。但我们首先要到达，然后才有新起点。

《易》共有六十四卦。倒数第二卦是"既济"——已经渡过河；最后一卦是"未济"——还没有渡过河。既济是结束之后的开始。这两卦中都有"吉"和"凶"。《易》指出，渡河必须审时度势，相机而动，不可不知深浅；也不可不知进退，顽固地留在岸边。拒绝渡河绝不是好的选择，不渡河的结果是"终止则乱，其道穷也"——稳定将终止，局势将发生动乱。历史穿越很多条河流，我们必须不断渡河——最好借助船或者桥，而且前面永远有走不完的路。



城乡接合部棚户区 秦晖/供图

哪一个等于“贫民窟”

■ 秦晖 / 文

> 在官方的称呼中，中国是没有“贫民窟”的，有的只是“棚户区”、“城中村”和“违章建筑”

棚户区:贫民窟在新社会的延续

不久前我在台湾做客座教授期间，台大城乡所的两位学者找到我说:中国城市贫民居住地似乎有各种称呼,与国外口径很难归类。他们说,比如“棚户区”与“城中村”,听起来都是很差的地方,是不是就是我们说的“贫民窟”呢?

我说,好像很难讲。“棚户区”在中国城市中其实是有身份含义的。它的居民通常是有本市市民身份的人,虽然棚户区的条件很差劲,但他们有居住权。除非是给他们相当的补偿,或者进行了标准更高的安置,通常是不能赶走他们的。相比“进城农民”,即我所讲的城市新贫民而言,这可以说是他们的“特权”了。

其实我国大城市的棚户区早期就是1949年政权更迭前、乃至1958年户口壁垒强化以前的“进城农民”,即新移民的聚居区,那个时候可以说就是国外所说的贫民窟。这些新移民也有与国外贫民类似的居住权。这种居住权后来继续被承认。以我国最大城市上海为例,1950年棚户区人口占全市的1/4强。按郑也夫先生的说法:“以后,棚户区不再增加了。为什么不再增加了?因为不准移民了,农民吃不上饭就地消化,挨饿就挨饿,绝对不能进城,所以棚户区不再增长了。”的确如此。我们知道三年大饥荒时期,上海附近的鱼米之乡江浙农村也饿死不少人——按杨继绳先生根据官方数据的推算,江苏饿死70万左右,浙江饿死11万。一些县很严重,如苏北宝应县饿死4万人,高邮县饿死3.7万人,就连历史上苏南最富的县份之一、距上海不远的常熟,也饿死了1.1万人。但尽管如此,由于严格管制下的饥民没法进入上海,旧中国苏北灾民进入上海谋生形成棚户区的状况并未重演。三年大饥荒期间上海棚户区也没有明显扩大。

当然另一方面,棚户区也没有缩小。尽管当时上海的肇家浜、番瓜弄等棚户区改造案例被广为宣传,但实际上,由于长期推行所谓“先生产、后生活”、“变消费城市为生产型城市”的政策,住宅盖得少,人均居住面积在改革前30年间几乎没变化,因此按陈映芳教授的说法:“几十年间,棚户区在上海不仅没有被清除,相反规模还略有扩大。而棚户区与其他城市区域间的区隔、棚户区居民被歧视等现象,也几乎是当时上海的社会常识”。

与被驱逐相比,“棚户居住权”是一种幸福

然而尽管如此,当时这个问题却并不尖锐。因为就凭他们仍然保有棚户居住权(这无疑是“旧社会”遗留下来的权利)这一点,已经足以让那些饿死也不能进城谋生的人们羡慕。事实上,不仅对于这些“外人”而言,这种居住权可望而不可及,即便上海本地“市民”,在很长一个时期,也是把“不受驱逐”看得比居住面积的大小更重要。上海市从1968年到1972年由于大量知青被强制动员上山下乡,城市人口一度减少,人均居住面积曾由4.0平米提高到4.6平米,达到改革前的最高值,但这并不是上海市民之福。相反,在那些年月里,能够幸免于下乡因而全家仍然“有幸”拥挤在蜗居里的人家,绝对是那些因家中孩子被放逐下乡而“改善了居住条件”的人家羡慕的对象。而到1978年后,由于国家放弃强制性上山下乡政策,允许知青大返城,致使上海人均居住面积在1979年又跌落到4.3平米,但当时多少家庭却因重新团圆而欣喜莫名!

换句话说,棚户区尽管其实就是贫民窟,但比起被驱逐的命运而言,在上海拥有“棚户居住权”仍然是“幸福”的!其实,我以前提到的柬埔寨金边万谷湖棚户居民也是类似体制下更为极端的例子:在1970年代以前,万谷湖并非贫民区。1975年红色高棉掌权后实行比“文革”中的中国更为极端的“上山下乡”,对金边市民实施“空城计”,以暴力驱逐了几乎全部100多万市民,把他们赶到穷乡僻壤,死亡惨重。1979年后,越南军队扶持现今的柬埔寨政权推翻了红色高棉暴政,那些劫后余生的市民返回金边,他们很多人原来的家园已经毁灭,只能在万谷湖周围搭棚栖身,于是形成了现在的万谷湖棚户区。棚户区当然不是什么好地方,但是比起被红色高棉驱逐的悲惨命运,万谷湖已经俨然是“幸福之乡”。这就可以理解最近柬政府招徕中资公司开发万谷湖房地产,再度驱逐这些棚户居民,为什么会引起如此强烈的愤怒了。

有趣的是,由于我国不承认有“贫民窟”,slum(英语“贫民窟”)一词也成为禁忌。我国这一时期对“棚户区”的官方英译是“squats”或“squatter settlement”。然而实际上,在英语中,slum一词虽然是指贫民窟,但通常指的是合法存在的贫民窟。而squats或squatter settlement则通常是指“非法占地私搭乱建的棚户”,其实就相当于今天所谓的“违章建筑”,其贬义比slum更甚。换言之,改革前我国的这些棚户区明明是合法存在的贫民窟,却为了回避贫民窟之名被说成是Squatter,即非法棚户。这真不知是美化了现实呢,还是丑化了现实。

“城中村”:富人的产业还是“超贫民窟”

改革开放以来,我国经济持续高速增长,城乡居民的居住状况都有了明显的改善。而更重要的是他们的“居住权”也得到了更多的承认。在市民中由于“棚户区改造”加速,许多过去的棚户居民走出了贫民窟——当然,不是通过被驱逐,而是通过在拥有城市居住权的前提下要求改善。而在农村中,由于户口管制放松和人口迁徙潮的兴起,过去那种“挨饿就挨饿,绝对不能进城”的状况也被打破。从允许“离土不离乡”,到允许发展“小城镇”,再到认可“民工潮”,两亿农民因此进了城。应该说,这是改革30年中国发生的最深刻的变革和最伟大的进步之一。

但是,这些“进城农民”并没有形成大规模棚户区,而这并非因为他们富有得无需栖身棚户,而是因为他们没有获得“棚户居住权”。这当然不是说他们就没有住棚户的,而是说他们如果住棚户,也没有“不被驱逐权”,这是与1949年以后那些从“旧社会”继承了棚户居住权的老一代“进城农民”完全不同的。长期以来,我国城市政策的思路是把他们视为“农民工”,城市允许他们作为劳动力进来打工,但不考虑他们如何安家,而是设想他们打工期间住单身工棚(集体宿舍),把家庭留在农村。不打工、打不动工或找不到工打了就赶他们回农村去。于是在国家不给他们提供保障性住房、昂贵的商品房他们又买不起的情况下,其他国家穷人通行的选择也与他们无缘:“我国城镇根本不允许流动人口聚集或自发搭建棚户”(蒋耒文、庞丽华、张志明:《中国城镇流动人口的住房状况研究》,《人口研究》29卷第4期,2005年7月),因此“非正式的住所(如棚户)对中国流动人口而言是不可行的,这一情形与许多发展中国家不同”(吴维平、王汉生:《寄居大城市:京沪两地流动人口住房现状分析》,《社会学研究》2002年第3期)。

于是一些调查者指出了一个奇怪的现象:与其他国家城市新贫民成为贫民窟的居民主体不同,我国这些城市新贫民的主体是“工棚客”,他们居住于“贫民窟”的比例常常反不如老市民的高。尤其是按国际标准定义“贫民窟”的情况下。有人统计出,联合国人居署(UN-HABITAT)把那些建筑密度高、没有入户自来水或自用卫生间的家庭户都算作“贫民窟”,如果按这个标准,2000年中国城镇户籍人口有多达39%属于“贫民窟住户”。而“外来人口”则由于“家庭户”本身比例就小(集体宿舍即dormitory在国际上历来不算是贫民窟的),自建棚户不可能,租房又往往因为“不达标”而回避登记,于是他们住在“贫民窟”的比例反而更低。这当然不意味着他们的处境令人羡慕。无怪乎这些调查者疾呼:“对贫民窟的控制不应该以牺牲社会公正为代价”。

由于拥有自己的棚户完全不可能,农民工如果想要走出集体宿舍建立家庭生活,通常只能靠廉租私屋,包括出租棚户。而在严格的“城管”措施下,这些居处只能不稳定地存在于两类地区:一是被都市化了的前农村(所谓“城中村”),二是城市郊区即所谓“城乡接合部”。这两类居处在外观上有着若干不同。“城中村”由于已经处于都市化地区,实际地价已很高昂,为了尽可能提高房地收入,当地户籍居民建造的出租屋往往是高度密集的简易楼,楼高可达十多层,而其密集程度则被人称为“亲嘴楼”。这样楼房林立的聚落类型看上去远比通常所说的棚户区“现代化”。而这些楼房的主人虽然户籍上是“农民”,在面临强制拆迁时也可能是弱者,但他们与数量多得多的贫困租户相比不是一个档次,甚至与“市民”相比,他们的房租收入也令人羡慕,以至于改变他们的“农民”户口反而常常要实行强制。

因此当前述那位台湾学者问我“城中村”是不是贫民窟时,我一时不知如何回答。这倒不仅仅因为城中村的建筑一般并非棚户——国际上常被称为贫民窟的社区也不一定就是棚户区,如美国纽约的哈勒姆等实际上都是廉租公寓楼群,但人们都认为那里是贫民窟——而主要是因为:假如我们只考虑城中村的户籍村民,那么能盖起这些楼房(哪怕是简易楼房)的人不应算贫民,而他们中的一些人甚至可以说是富人,那些楼房也可以视为富人的产业。

但是如果考虑到其中的租户——城中村里主要的实际居住者,那么他们不仅实际居住条件并不比棚户区好,而且更重要的是他们没有“棚户居住权”,属于随时可以被“不补偿不安置”的驱逐的群体,其实际社会地位既低于作为城中村房主的当地户籍“农民”,也低于合法棚户区中拥有居住权的市民。我们前面已经说过这些市民居住的合法棚户区按通常的标准就是典型的贫民窟,那么这些地位低于他们的贫民构成的街区又该叫什么呢?“超贫民窟”吗?

棚户区,城中村,“违章建筑”:哪一个等于“贫民窟”

而城乡接合部,尤其是远郊区,由于实际地价低,当地户籍居民投资少,出租屋更为简陋,楼房很少,常常就是棚户,由此在一些大城市的“城乡接合部”往往形成一条“棚户地带”。同为租户,与“城中村”的租户相比,这里的“外地”租户居住条件更差。与往往同为“农民户口”的城中村房主相比,则这些租户不仅住得差,而且身份也更为卑下。而与“合法棚户区”的市民相比,他们由于没有“棚户居住权”,更是明显的处于更为弱势的地位。换言之,在“租户”、“农民户口”和“棚户居民”这三重身份中,他们的地位都是最低的。

城乡接合部的这些棚户一般也是户籍居民盖的,这些“棚户主”的租金收入远不及“城中村”房主,近年来拆迁政策的改善对他们的意义也不如后者。因此与城中村户籍房主和贫困租户间的巨大差异相比,城乡接合部社区居民的均质性就更高。但是即便如此,作为租户的外来打工者也比“棚户主”更为弱势。有时户籍居民干脆只是出租地面,坐地收钱,让打工者自建棚户,那也是租用,而非“棚户主”。像印度和拉美那样穷人占用“空地”盖房几年后就被视为“业主”这样的便宜事,哪里能落到中国的这些“弱势群体”头上?

显然,如果说市民的合法棚户区是中国典型的贫民窟,那么城中村的贫困租户尽管所租的并非棚户而是楼房,其地位却比棚户区市民更低。而城乡接合部与城郊的棚户租户就更是低而又低了。“典型贫民窟”的待遇对于他们而言已俨然是梦想。

但是,如果说市民的合法棚户区在我国的官方英译中都不是“贫民窟”(slum),而是英文的“违章建筑”(squatter)的话,城乡接合部与城郊的棚户租户就常常被直接以中文称为违章建筑——当然主要是在当地政府打这块土地的主意时。在当地政府没打这种主意时,这种“聚落”仿佛是不存在的,没有什么文字会提到它们。

于是在官方的称呼中,中国是没有“贫民窟”的,有的只是“棚户区”、“城中村”和“违章建筑”。在一般国家,贫民窟这个称呼只能使人同情于贫民,并问责于政府促其施以援手。说是有损于“国家形象”容或有之,说是有损于贫民则纯属无稽——难道对他们犁庭扫穴、毁“窟”逐人反倒有利于他们?而“违章建筑”的说法就更妙了:他们不是需要救济的穷人,而是应受惩罚的“违章者”!政府可以对他们任意行使权力,但无需对他们承担什么义务。当然,在中国特色下这样做也许是有理由的,我们必须考虑到这一点,而不是简单地表达一种“护弱惜贫”的道德情绪。不过在继续讨论这些理由之前,我们应该明确:不承认“贫民窟”并不是为了“贫民”,否则就真是太虚伪了。(本文发表时删去注释若干)



理性的力量

经济观察报社十周年庆典

10 YEAR ANNIVERSARY OF THE ECONOMIC OBSERVER

2001.4.16-2011.4.16

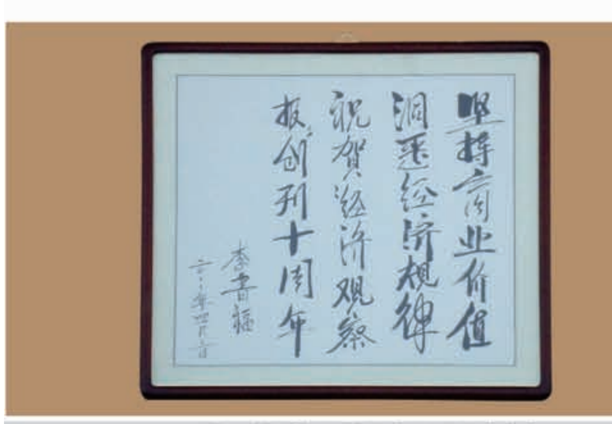


· 许愿生日会——愿经济观察报再创辉煌



经济观察报十周年庆典照片回顾

· 欢呼雀跃——共庆经济观察报十周年生日



· 浙江吉利控股集团有限公司董事长
李书福先生题字



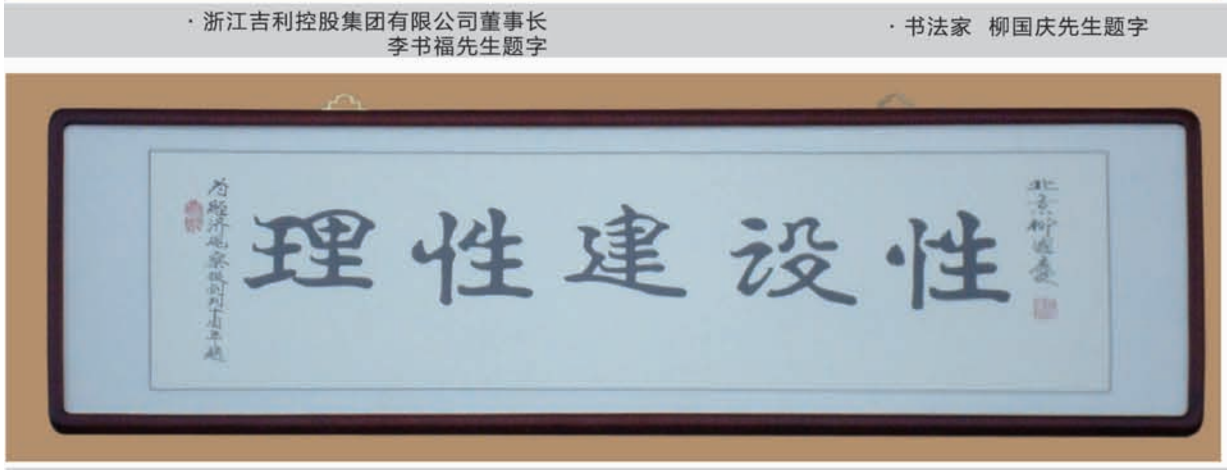
· 书法家 柳国庆先生题字



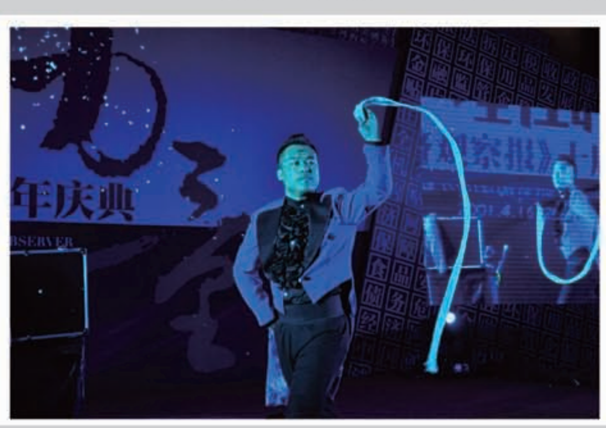
· 经济观察报设计部——报纸的美容师



· 多才多艺——经济观察报员工献艺



· 书法家 柳国庆先生题字



· 变幻莫测——精彩的魔术表演



· 尊贵的来宾——厦门大学人文学院教授易中天老师



1. 异彩纷呈——诗朗诵《希望，从5573米高度起航》著名表演艺术家濮存昕先生与少年儿童
2. 高识远见——国务院参事室特邀顾问，原《人民日报》副总编辑 保育钧先生
3. 高谈阔论——彭波先生
4. 泛海公益基金秘书长 余凯先生
5. 娓娓而谈——经济观察报社社长 刘坚先生
6. 妙语连珠——厦门大学人文学院教授 易中天老师



· 关怀备至——青海玉树囊谦县公牙寺孤贫学校小朋友接受学习用品的赠送



· 远道而来——青海玉树囊谦县公牙寺孤贫学校校长和小朋友



· 爱心传递——青海玉树囊谦县公牙寺孤贫学校
接受经济观察报捐赠



· 尊贵的来宾



· 神情专注



· 巧舌如簧——著名主持人王凯先生



· 率真可爱——《快公司观察》创刊礼



· 鼓舞人心



· 希望的种子——《快公司观察》创刊秀



· 聚精会神



· 三人行必有我师——《快公司观察》主编刘长久先生与总经理
郭为中先生以及著名主持人王凯先生



· 高朋满座

经济观察报 The Economic Observer
经济观察报十周年

流动性创造流动性

——汇率与货币系列评论(39)

其仁其文
周其仁
北大国家发展研究院教授
qrzhou@gmail.com



去年之前,我国广义货币在8年内翻了两番、绝对额增加了54.2万亿,创下了一个纪录。货币川流汹涌澎拜,给物价总水平带来压力是合乎逻辑的结果。这里有一个问题值得探查:流来流去的货币越滚越大,为什么没有更多地转为其他资产而“消停”下来?

不难知道,货币是容易流动的资产。摸摸口袋里的钱——银行体系以外的现金是也——只要数量足够,各位想买啥立马就可出手,“流动性”非常强。比照在银行的存款,虽然也是阁下的资产,不过当你想取用的时候,至少要到银行(包括电子银行)办一道手续,转为其他资产形态,要多一点麻烦。其中,定期存款比之于活期存款,麻烦又略大一点。再比照房产,转手套现的麻烦就更大了。

是的,一种资产转为另外一种,难度各不相同。一般的排序,现金最自由、流动的麻烦最少,所以流动性最高。活期存款次之,定期存款再次之。接下来是金融债券、优先股、普通股、地产、房产,然后是只有少数行家真正识货的投资品,例如古董、宝石、普洱茶。在某种特别的状态下,资产的流动性也可能忽高忽低。前一阵子,报道说国人对日本原子能电站泄漏事件反应过度,有一次抢购食盐一吨半的。那当然也算资产,就是一旦风潮过去,那位仁兄再想把盐变现,就难于上青天啦。

资产难以变现,流动性降低了,在有的情况下还能对经济平稳做出贡献。倒回去想,当下70万亿以上的广义货币,倘若有一部分转化为国人持有的盐,或者转化为普洱茶、房产和地产,别的问题可能突出,但至少货币调控就不需要像现在这样紧锣密鼓了吧?推理简单,货币转为流动性比较低的资产,再变现、转为活跃购买力的摩擦系数上升了,冲出来争购老百姓须臾不可或缺之物的压力就减轻了。政府反正有的是事情要忙,没有通胀威胁是不需要整天调控。

这就带出本文的问题:为什么流动性最强的货币没有更多转为流动性较低的其他资产,从而缓解通胀以及由此而来的宏观调控压力呢?请读者区别一下,先前本系列的分析集中于为什么货币过多,本文转了一个角度,问的是为什么过多的货币没有转为流动性较低的其他资产?问题的重点,不再是我国货币运动如何在两个圈圈里不断转出天量货币来,而是为什么转出来的货币没有更多地转为其他资产。

一个现成的解释,是我国属于间接融资为主的经济,银行是金融的主打,股票等其他融资通道虽然已经有所发展,但在整个融资结构中占比还是小头。金融运作以银行为中心,机构与个人向银行借贷,完成各类交易之后,还是把款项再存入银行。是故,自循环的广义货币越滚越大,通胀的货币因素挥之不去。此论听来有理,不过基本上是现象描述,因为“间接融资为主”与“货币没有更多转为非货币资产”,本来就是一回事。我们要的是增加对此现象的理解。譬如,银行为主的间接融资又是哪里来的?不见得刮风下雨晒太阳,它就会从地上自己长出来吧?

以我之见,出口导向驱动的中国经济增长,是间接融资模式不断强化的坚实基础。讲过的,庞大的中国出口赚回来的外国钱,企业向商业银行结汇,商业银行再把绝大部分外汇卖给央行,转为巨额国家外汇储备。在此流程里,央行不断出手购汇,基础货币不断流入商业银行。后者“不差钱”,间接融资的头寸充盈,此长彼消,直接融资的不能不受到抑制。这样看,拿基础货币为人民币汇率稳定保驾护航,客观上强化了金融体系以间接融资为主的特色。

或有读者问,这些年我国的股市发展固然不尽如人意,但地产房产不是一直火爆吗?地产房产的火爆,难道不正是人们把巨量银行储蓄转化为非货币资产吗?当然对。房地产连年火爆是事实,快速增长的地产房产由货币变过来,也是事实。更重要的是,货币一旦变成房地产,再变回货币就没有那么方便了。显然,地产房产的流动性赶不上现金与存款,有理由列入货币以外资产的行列。

问题是,近年我国地产房产增加固然迅猛,但由于一位主角的缺席,其迅猛程度还是赶不上有如黄河之水天上来的广义货币量的增加。这位主角不是别人,恰恰是主导投资的条条块块政府。不是吗?近年我国预算内财政盘子大幅增长,预算外盘子增长得似乎更快,在投资拉动GDP的高速增长中,房地产让多少政府忙得个不亦乐乎。可是冷静观察,在房地产这项重要的资产形成领域,政府基本上是为他人作嫁衣裳。征地、拆迁、招拍挂、管制、调控,忙早忙黑的,但房地产作为资产存量,都不是政府的。政府自用的那些新建办公楼,招人眼的不少,但算为资产存量,却几乎可以忽略不计。

热衷于投资的政府,忙来忙去,主要是忙过程。这与普通市场主体追求资产存量的行为逻辑,大有不同。居民家庭和市场里的公司一般在意资产存量,因为那是日后收入流的源泉。可是我们访问天下的政府,从来没人刻意介绍资产状况。也许行政权力本身就是政府收入的源泉,权力就是政府的“资产”吧。否则,为什么政府的税收机关或征地机关,其“收入”与世俗定义的“资产”之多寡,完全不相干呢?现在舆论批评的GDP至上,其实是政府主导的流量至上。我的看法,政府组织的经济特性,决定了惟有它可以流量至上。

> 也许行政权力本身就是政府收入的源泉,权力就是政府的“资产”吧。否则,为什么政府的税收机关或征地机关,其“收入”与世俗定义的“资产”之多寡,完全不相干呢?现在舆论批评的GDP至上,其实是政府主导的流量至上。我的看法,政府组织的经济特性,决定了惟有它可以流量至上

但是在如下情况下,政府也关注资产存量。这就是为了动员更多资源,撬动银行贷款投入条条块块基础设施投资的时候,倘若银行要求提供资产担保,政府就不得不在意可动用资产的数量。要注意,即使在这个场合下,政府重流量、轻存量的特性也并没有改变。倘若银行不要求或不严格要求担保,政府才对资产存量没有兴趣哩。批个条就可以套出贷款来,谁需要知道资产究竟为何物?别说这个毛病已经改掉了,2009年以来风起云涌的“平台融资”里的精彩故事,说明有关基因不但强壮有力,还可以随环境变化发生与时俱进的变异!

在这种情况下,政府即便关注资产存量,着眼点也是为了撬动更多的信贷,最后还是扩张了间接融资的流量。讲到底,是间接融资以国有为主的体制特征,才使政府对商业银行体系有更大的影响力。这又是一种此易彼难、此长彼消,与间接融资资源充沛相得益彰,构造了流动性创造流动性的微观基础。

一位“红色老报人”的回忆与思考(下)

城南旧事
雷颐
中国社科院
近代史研究所研究员
leiyi5684@vip.sina.com



马达的经历自然“阅人无数”,与一些“大人物”也颇有交往,但却少有专门忆述,对熟人张春桥、姚文元,着墨也不算多。当然,对他们在“非常时期”种种表现的回忆叙述,确是点睛之笔。但是,他却专门回忆了与柯庆施、胡乔木的交往。他对这两位“大人物”的回忆,更显示了政治、人性的复杂。

从1958年到1965年这七八年间,马达除每半个月为《解放》写一篇评论员文章外,大部分时间是为市委领导柯庆施、陈丕显等人起草讲话、工作报告和理论文章,多次随他们参加中央工作会议和基层调研;1963年任市委副秘书长后,与他们的具体工作接触更多。

柯庆施在中共党内地位颇有些特殊,他是中央政治局委员、上海市委第一书记兼南京军区政治委员、华东局第一书记、国务院副总理,才五十几岁党内就尊称他为“柯老”,连毛泽东也称他为“柯老”。马达认为,柯有政治头脑,考虑大事,喜欢读报看书,很少应酬和外出游玩,唯一的娱乐就是和秘书、司机一起打“捉猪”、“捉羊”的扑克。由于住得近,晚上散步时常叫秘书把马达找去,陪他一同散步,问一些工作中的问题。为领导起草文件、给中央的报告、对下级的讲话,主要是这些领导人自己出思想、拿主意。但不少领导往往自己并无思想和主见,总是左改右改,起草者便无所适从。而柯庆施却是事先反复酝酿,从一开始就讲出自己的意图和大体思路,从修改到定稿,一般没有“朝三暮四”的事。柯的生活比较简朴,除烟不离手外并无更多嗜好,除按规定享用高干的“特供”外,非常廉洁。对干部要求很严,从不搞拉拉扯扯请客送礼的事,大家对他都敬而远之,因此到他家串门的人很少。

柯庆施最大的特点就是“紧跟毛泽东的思想和路线”。在反右派运动中,“柯庆施对毛泽东的‘领导意图’也是心领神会的。他和陈丕显一起,一面成天召开各界座谈会,按毛泽东的布置,‘硬着头皮听’各界人士的鸣放意见,一面在内部排队摸底,算百分比,‘引蛇出洞’。”1957年3月20日,马达听了毛泽东在上海友谊电影院对全市党员干部的讲话,至今记忆犹新。“毛泽东在会上大讲特讲‘不要怕’,‘让人鸣放,天塌不下来’,还在主席台上大声对柯庆施说:‘你们放得不够’,‘只有三十分,顶多五十分’。柯在一旁微笑,不住地点头。

不久,一批又一批‘出洞’的‘右派’被拉进网里。毛泽东表扬上海执行中央指示‘很坚决’。”许多知识分子、文化人被打成右派。“在市委书记处讨论到巴金时,柯庆施提出要把巴金打成右派,说他不仅是老牌无政府主义者,而且他在《解放日报》写的杂文(按:指《有啥吃啥》),有发泄对党、对社会主义不满的情绪。陈丕显表示可打可不打,石西民则坚决不同意把巴金打成右派,说巴金在广大青年中影响很大,抗美援朝表现很好,不应该把他划进去,柯后来才作罢。”

有一次《文汇报》发表了著名经济学家、民主人士沈志远一篇谈实行按劳分配的文章,观点没有任何问题,但柯却十分恼火,要马达把《文汇报》总编辑叫来责问:“你们发表沈志远的文章是什么意思?他是民盟,是党外人士,难道我们党制定的政策还要他们党外人士来解释吗?”

“大跃进”时毛泽东号召大炼钢铁,支持各地兴办“小高炉”。上海本有大中小钢厂不少,其产量在全国占有不小的比重,本不需建“小高炉”,但“柯为响应毛泽东全民大炼钢铁的号召,在市区也要搞小高炉炼钢”,要市委机关带头,在机关大楼北面的空地上也修建一座小土高炉。没有铁怎么办?“柯说城里到处有铁门,不是现成的铁料吗?每户人家废铜烂铁也不少呀,于是大家纷纷把铁锅上交,铁门、铁窗也强行拆下来炼钢,出现了高楼大厦旁冒黑烟,小弄堂炼废钢的怪现象。”其实,客观需不需要“小高炉”是个“技术问题”,建不建“小高炉”则是态度问题、政治问题。柯很可能就是从“态度”、“政治”角度来考虑此事的。

有一次,马达为柯起草讲话稿,改了多遍,柯表示满意,但最后一次讨论稿子时却大光其火,一口气批了20来分钟,马达坐立不安,浑身冒汗。最后才知道,因为多次修改,在讲话稿的开头只写了他的市委第一书记的头衔,而未写政治局委员的身份。这时马达“又不禁感到好笑,好整人的人,太看重自己了,这也是身不由己,为名所累啊”。

当时早无营业性舞厅,有些机关每周末组织舞会,后来柯庆施下令停办,并多次在党员干部会上声色俱厉地批评干部跳舞,说是革命意志衰退的表现。虽然许多干部不以为然,但也无可奈何。但马达记得,有一次毛泽东来上海,准备住两三天,柯连声关照市委办公厅要组织舞会。“文化俱乐部(现为花园饭店)有较好的舞池,由办公厅通知,派汽车把戏剧学校、歌剧院、芭蕾舞学校等文艺单位的女同志,接来做舞伴。我去看了,毛泽东跳舞如同散步,那些女同志一个个投入他的怀抱。而令我惊讶的是,柯庆施居然违反自己订下的禁令,也走进舞池扭起来了。”总之,柯庆施表现的特点是:“凡是毛泽东讲的,提倡的,他在思想上一拍即合,赤着脚也要紧跟。”(马达:《我了解的柯庆施》,《世纪》2011年第1期)

马达与胡乔木交往不多,但有回胡乔木在两天之内三次找他谈话,却使他印象深刻。

1986年初秋,《文汇报》驻北京办事处突然接到胡乔木办公室电话,说中共中央政治局委员、书记处书记胡乔木关照,请马达立即到他家里谈谈。一年前,正是胡乔木提出要马达参加共青团九大的文件修改班子。胡对一些文件修改做出了具体指示使马达印象深刻:对文件的起草思路清晰、逻辑严密、字斟句酌,极其精细,有学者风度。此刻他要身居上海的马达立即到他家谈谈,定有非常紧要之事,马达立即在第二天乘飞机赶往北京,次日一早就与“北办”一位记者来到胡宅。



马达

他走进胡的会客室,见当时的中宣部长邓力群已经在座。他刚与胡寒暄,胡乔木就打断了问候,开门见山地问道:“为什么文汇报要连载刘晓庆的《我的路》呀?”马达怎么也没想到他会问这个问题,连忙回答:“那是她写自己从事电影活动的经历。”胡反驳道:“什么我的路呀,那还不是鼓吹个人奋斗,个人成名……”马达赶紧解释说:“倒也不是,她个人奋斗,也是在党的领导下奋斗的。”这时,胡有些不高兴,严肃地说:“马达同志,你是个老党员,你们提倡个人奋斗,走个人奋斗的道路,党性原则到哪里去了。”见胡将问题提到如此程度,马达不再分辩。随后,几乎是胡一个人的独白,他长篇大论批判资产阶级人道主义,反对抽象的人道主义,着重阐述了“社会主义人道主义”的道理,从学雷锋讲到见义勇为……一直讲了近三个小时,已是中午时分,马达说:乔木同志,你太累了,你休息一下吧。见胡点头,马达立即告辞。整个谈话过程,邓力群只是不停抽烟,一言不发。

> “我的一位老朋友,也是老报人说过一句话:‘我们这些老总,不但会编报,而且还有一个别人很难学的本领:会写检讨。’再一次回味这句话,只有苦恼人的笑”
>
> ——马达

在回来的路上,马达一直琢磨不透这次谈话究竟是何目的,如果说是为了批评《我的路》和批判人道主义,按过去一贯的做法打个电话或写个指示就行了;如果是为了理论讨论,实际是胡一人宣讲,并无讨论。

回到“北办”后,他就买了第二天下午返沪机票。没想到,第二天早晨又接到胡乔木秘书的电话,要他上午再去谈话,并关照不要带记者来。这次,邓力群仍是已经在座。胡开头就说:“我还想和你谈一些事。”但停一会儿才又开口说话:说前两天他到人民日报宣布了中央对胡绩伟、王若水的处理决定……这次谈话只有一个多小时,仍是胡一人独讲,邓力群一言不发,但这次主题非常明确,就是要反对资产阶级自由化。而且,胡乔木是一步点明主题:“反资产阶级自由化,有人不积极,反精神污染半途夭折,他们也不愿意反资产阶级自由化。”“坚持四项基本原则是立国之本,这场大是大非的斗争是避免不了的。”他越说越激动,站起来踱几个方步,还点了一位名作家的名字批,然后说:“有些人,党内有,党外也有,就是搞资产阶级自由化。”这番话使马达感悟到:“在他看来,反资产阶级自由化,在北京阻力不小,他想通过和我的谈话,能够在上海有所进展。”政治经验丰富、对此又有自己看法的马达一时不知说何为好,恰好胡要出去参加一个会议,马达也就回到北京办事处,准备下午飞回上海。

他刚刚躺下休息,胡乔木的秘书又打来第三个电话,要他下午再去谈话。他只好退掉机票,如约前往。这次胡只有一些具体的事情请他转达上海市委,有上海文联要更换主席、对某人的问题要严肃批评、汉语大辞典的编纂、毛选印刷等笔。马达拿出小本一一记下,心想:“身为中央首长,权力真够大,管的事也真够宽的。”

但使他大为惊讶的是,就在他从北京回沪大约半个月后,《文汇报》文艺部记者给他看了一份复印件,是胡乔木写给北京电影制片厂厂长汪洋的信:“汪洋同志,最近我看了刘晓庆写的《我的路》,我认为写得很好,她的个人奋斗经历是不容易的。听说最近她积极要求入党,希望你们热情帮助她,鼓励她进步。此致敬礼。乔木。”

不久,反资产阶级自由化的风已吹开,在1987年初达到顶点。“按照上级部署,责令我们检查一年来的报纸。对外界关于文汇报、文汇月刊几个有议论的问题,我又得考虑如何做检讨了。这时,忽然想到,我的一位老朋友,也是老报人说过的一句话:‘我们这些老总,不但会编报,而且还有一个别人很难学的本领:会写检讨。’再一次回味这句话,只有苦恼人的笑……”(《马达自述》,第91–96页)

红色报人60年。曾参加和领导过9张报纸的工作,并在其中5家报社担任过总编辑,关键时刻两次出任重要报纸的领导,他自然要对“中国特色社会主义”的新闻理论作深入的思考与探索。对报纸的引导舆论和反映舆论两种功能的关系、党性与人民性的关系、社会主义制度下新闻自由概念的内容和提法、对如何理解“政治家办报”、对主管部门应如何管理报纸、总编辑的地位与作用……他都有深刻见解(见《马达自述》第149–241页)。他非常谦逊地说,自己的思考“既无宏旨大论,又可能有不符合通行说法的观点。但我相信,真理不是现成的结论,而是从实践中产生又被实践检验了的。办报也是这样。”这些,是他60年新闻工作的经验总结与理论升华,应该成为中国,或者说新中国新闻理论不可缺少的重要内容。

ARRAIL瑞尔
Fabulous Smile, Confident You
让您笑得更自信
400-880-1900
www.arrail-dental.com

镜头对准那些隐藏起来的

云上的日子
崔卫平
北京电影学院教授
wp9952@hotmail.com



大名鼎鼎的戈达尔这样形容法国导演罗伯特·布莱松:“布莱松之于法国电影犹如莫扎特之于奥地利音乐,陀思妥耶夫斯基之于俄国文学。”

一

1962 年,这位布莱松将自己民族的女英雄再次搬上银幕,与丹麦人德莱特的那部风格完全不一样。同样题材的两部影片只有一点是相同的:扮演贞德的女演员仅仅拍过这一部电影。德莱叶的女演员本来就是一名富有经验的戏剧演员,她后来没有拍电影是因为感到“拍电影太累了”,她此后继续在戏剧舞台上发挥自己的光彩。而布莱松影片中贞德的扮演者是一位业余者,看起来更像是一位女学生(实际上也是),她没有因此而走上这条道路任何人都不感到奇怪。

布莱松谈到这位扮演者时,说那是“上天赐给他的”。在朋友见面的一个偶然机会里,他见到了她,认为这就是他想要找的女孩。她是一位教授的女儿,看上去“直爽,有一点强悍,面对权威时有些傲慢”。在她身上,明显散发着影片拍摄当年 1962 年法国女生的气息:“她跟许多女生很像,没有试图成为什么(特别的人物)”。选择这样一个普通女孩,能够复活在民众心目中存活了几百年的英雄吗?导演必须面对媒体这样的追问:“你不担心这样做会违背人们心中对于贞德的感情吗?”

布莱松答道:“如果只是把贞德看作传奇故事中的乡下女孩,显然不对。我觉得她非常优雅,是一位现代女性。”换句话说,这位大导演在想:如果放在现代,这件事情会由怎样的女孩做出?它会怎么发生?运用现在的眼光来理解遥远的过去,如同这件事情就在当下发生的那样,对于今天的人们也是可以理解的,这不也是对于这位英雄致敬和复活吗?

“我尝试既不拍摄‘舞台剧’,也不拍摄‘假面舞剧’,而用历史的辞句去寻找一个非历史的真理”。(布莱松《电影书写札记》,三联书店 2001,下同)。这部影片采取了一种纪录片的风格,简约素朴。剧本完全根据图书馆里保存的 1431 年的审讯记录,没有任何修饰改动。它不打算回应若干世纪以来人们在贞德这个形象身上附加的想象寄托,而是断然拒绝了它们。仿佛塑造一个曹操,不是根据戏剧舞台上的那个鼻子上抹着白粉的家伙,用着戏剧舞台上那种夸张的语调,而是一个朴实无华的学者,同时或许也是一位具有公共眼光的知识分子。

布莱松毫不讳言自己此举的颠覆性:“把事物抽离于习惯以外,解除事物身上的麻醉药力”。他所要做到的是尽可能“还原”事情的本来面貌。对于德莱叶的那部圣女贞德,布莱松感到非常不满。在他唯一留下的文字中(“电影札记”),布莱松没有提到任何其他导演,唯独提到了德莱叶和他的这部影片:“欠缺真,观众才执着假。在德莱叶的影片里,华康妮蒂小姐举目苍天的这种表现主义的方式总是赚人眼泪。”这样的批评并不减少德莱叶那部电影实际上的价值,只能说明:艺术领域不存在唯一的真理,在这个地带里真理恰恰是互相对立的。因为人感受世界的方式是多种多样,甚至是有待发明创造出来的。

“我的女儿并非私生。她接受了洗礼和坚信礼。我教导她敬畏上帝,尊重教会。在她有生这些年和她所处的环境里,她没有做过任何有悖于这个信念的想法、谋划和举动”,影片开头运用了贞德母亲的一段话。这段话有助于为贞德打扫出一个简朴的天地,她正是一位邻家女孩,曾经真实地存在于这个世界上。如果说有什么奇迹,那么它不在别处,而是已经发生过和正在发生。在这个意义上,这位布莱松很像是电影版的维特根斯坦:“神秘的并不在于世界为什么这样,而是它正是如此”。

这个审讯记录版的圣女贞德,准确地展现了当时人们的思想交锋,是一份难得的文献。其中大多数内容在今天看来既陈腐又新鲜。审讯官一定要让贞德回答——她耳旁响起天使的声音有什么证据?天使有形体吗?穿衣服吗?有头发吗?是长发披散吗?是男人还是女人?以及贞德发给士兵的盾牌,是否接受过圣水的涂油礼之类。所有在今天看来是匪夷所思的问题,正是当时流行的主流意识形态话语。贞德真正的“有罪”在于她无法撒谎,无法扭曲自己的内心想法,无法按照打着上帝招牌的教士们的要求去做。

影片中的这个细节是德莱叶的那部里没有的——一位教士起身表示离开,理由是“我们当中没有一个人拥有言论自由,我们不能在束缚中作出判断”。

二

布莱松 1901 年生人,1999 年去世。他早年学习古典文学和哲学,后来成为一名画家。1934 年拍出他的第一部影片《公共事务》。1940 年 6 月至 1941 年 4 月,他作为法军俘虏在纳粹集中营里度过。他很少谈起个人经历,但看得见的事实表明,这段经历对他影响深刻。这期间他认识神父布吕克·贝尔,受后者之托,他改编和导演了宗教题材的影片《罪恶天使》(1943),有关罪责、拯救以及相关的主题在其中已露端倪,该主题贯穿了他其后的所有影片。

> 打着某种冠冕堂皇的招牌,掌握一套玄而又玄的说辞,甚至不需要这些繁琐的东西,只要就地将自己垫高一寸,自认为比别人高出一头,而不需要提供任何证明,于是就可以为所欲为,无所顾忌。而正是这些掌握一套精神武器的人们,他们残忍起来比其他人有过之而无不及

在某种意义上,这位法国导演与陀思妥耶夫斯基有着内在的相似之处——在脱下囚服之后,关心当代人的罪与罚。在长达 40 年的电影生涯中,布莱松只拍过 13 部影片,有 4 部根据陀思妥耶夫斯基的小说改编,或从中获得灵感,这便是《扒手》(1956,对应于《罪与罚》)、《温柔女子》(1969,对应于陀氏的同名小说),《梦者四夜》(1971,对应于《白夜》)以及《很可能是魔鬼》(1977,对应于《群魔》)。布莱松的封山之作《金钱》(1983),根据托尔斯泰的小说《伪息券》而改编。

与文学、哲学、宗教的深刻关系是这位导演的一大特色。《布劳涅森林的女人们(1945)取材于狄德罗的小说《宿命论者雅各和他的主人》中一个片断;《乡村牧师日记》(1951)与《少女穆夏特》(1967)取材于法国作家伯纳诺(1888—1948)的小说改编,前者已有中文译本。这本“电影札记”中多次提到法国作家蒙田(1533-1592),这本薄薄札记的断片式文体则是帕斯卡尔(1623-1662)的。帕斯卡尔强调直觉洞察力,布莱松推崇“未被加工过的实在”。帕斯卡尔属于天主教中的冉森教派,这个教派最早可以上溯到基督教神学的奠基人奥古斯丁(354—430),相信人的命运是已经预定的,然而又认为仍然存有机遇。拯救是一件恩典的事情,而不是依赖人的自由意志。布莱松在某些场合有条件地承认,自己“可以说是一个冉森教徒”。

尽管有着强大的文学力量作为后盾,布莱松并没有成为一位仅仅以文学性见长的导演。他深知自己的手段是光影而非文学修辞。一般称之为“演员”的元素在电影中起着符号的作用,它构成了电影表象世界的重要组成部分。如何运用演员便成了这位大导演悉心思考的问题,是他抵达光影世界的桥梁和途径。实际上他否认“演员”这个概念,否认电影中的任何“表演”。在他 1956 年拍摄《死囚越狱》时,已经彻底放弃了“演员”或“职业演员”这个概念,在他影片中出现的那叫“模特”,而不是“演员”。

如果说一般演员根据“从内向外”的原则,先是在内心里理解角色,然后赋予其外形外貌,那么布莱松的做法正好相反,他强调的是“从外到内”地去做。这个过程不是“加法”,不是模仿角色的思想感情把它们安置在自己身上,而是如同“减法”,是将模特身上不属于他自己的东西一点点去掉,甚至不需要模特来接近角色,只是要最大限度地接近模特自己,成为他自己。他发明了一个比喻来说明这个做法:“排干池水为捉鱼”。

“守护住,不让任何东西走出身外的能力”,这是他的训诫。而那些不经意泄漏出来的,这个人原来不想显露甚至是想要掩盖起来的,才是这个人与生俱来携带的密码,也才是摄影机所要捕捉的。“重要的,不是他们向我显露的,而是他们向我隐藏的,尤其是那些他们没想到会在自己身上会有的”。导演的工作就是掘地三尺,“就地深挖,不要溜到别处”,从而将这个人自身的底蕴发掘出来,本来是怎样就怎样,坚决去掉他的虚饰和任何炫耀性。如此,自发的或无意识的动作,则成了布莱松捕捉的对象。越是自发的便越无可掩饰,越接近这个人的真相。布莱松援引蒙田的理论作为自己的支持:“一切动作暴露我们”,即无意识的身体动作,原来是这个人灵魂的直接裸露。身体即灵魂,即灵魂的窗口和符号。

选择恰当的“演员”成了他导演工作甚为重要的一部分,因为没有什么后天的弥补(演技)可以帮助这位模特。他也向来不重复使用“演员”,认为每一个都是不可替代的。在这样的“表演理论”背后,有着深邃的哲学动机——对于未知世界的兴趣和探索。对于模特的探索,正是对于无穷的未知世界的探索。这些模特就像底片,未及冲洗但提供了这个世界的底色和结构。他们每一个人就是这个世界的原型,代表着个世界的奇异、歧义和谜语,提示着世界的开放和神秘性质,构成了这个世界在独异中的延展。不一样的世界,才是世界本身,而不是抄袭这个世界。

这样的努力提供了布莱松影片坚实的感性基础。这些“被剥离”的人们所组成的世界,本意是更加接近真实,但是看起来却具有一种梦幻色彩。然而不是那种大起大落的梦幻,而是被压平处理过的梦幻,它因而更像是梦幻:模特们执着于自己的动作,不是为了讨好他人,不想从他人的反应中得到什么好处。他们沉默地做自己的事情,经常面无表情,简直像是梦游。就好像一个人在你面前,与你平行走路,然而走着走着,他已经有轻功似地走在了水面上,而你却全然不觉,也被他带到了一个另外的世界,那里没有思虑和思考,纯粹是精神的世界。

布莱松影片中的主角,经常是那些走投无路的人,行走在社会的边缘或法律边缘,是各种不同的被囚禁者——被铁窗、贫困或者虚无的力量所囚禁。他们感到孤独、绝望,身后无所依靠,不得不返回自身,面对自身无可掩饰的真实。拍摄于 1956 年的《死囚越狱》,描写一个从纳粹集中营里逃走的囚犯,他在一种完全是孤独的情况下冒险,与周围没有任何讨价还价的余地。如果说有奇迹,那么它就悬挂在这个人千钧一发的处境之中。所有努力不一定保证能成,但是也不一定必然失败。这是所有人类处境的一个杰出象征。这部影片光辉的感性外表,那些令人信服的光辉细节,差不多掩盖了它深厚的哲学及宗教的内涵。

三

根据陀思妥耶夫斯基的小说《罪与罚》改编的这部影片《扒手》,为布莱松思想与艺术上的代表之作。19 世纪作家笔下那个沙皇统治下的彼得堡一位大学生杀人的故事,经过一系列转换之后,变成了上个世纪 50 年代末一位巴黎小偷的故事。与有关贞德的那部电影一样,布莱松想考察某种同样的逻辑如何显现在当代生活之中,即在巴黎如何可能。

扒手米歇尔向老探长讲述自己的超人理论。他认为聪明的、被上帝赋予极高才能的人,不必像普通人那样卑微地活着,他们可以跨过道德法律,甚至靠犯法来生活,无需尊重所谓世俗道德价值。犯法违禁对有能力的人来讲,只不过是把道德价值恢复原位而已。难道他不感到偷盗的羞愧吗?他回答:“他明知道是卑劣的行为才去做的”。这为他带来挑战困难和征服自己懦弱的乐趣。他毫无羞愧地在盗窃之路上越陷越深,偷盗的手法越来越纯熟,从个人独干到几人合伙的职业化,在公车、地铁、银行、火车站、火车、赛马场等处搜索他的牺牲者。对他来说,偷盗是证实他个人不同凡响的手段,而手段是不分善恶的。

这与陀思妥耶夫斯基笔下的大学生拉斯科尔尼科夫一样。这位大学生杀掉房东老太婆出于一套不同寻常的理论。那就是这个世界上一些人比另一些人更高贵、更聪明,他们因此而拥有某种特权,对世界和他人采取一种居高临下的态度,蔑视法律和伦理道德。陀氏的这部小说是在思想争论中产生的,争论的对象是车尔尼雪夫斯基和他的小说《怎么办》,姜文在他的影片《太阳照常升起》中特地给这本早期革命小说一个特写镜头。车氏最代表性的理论——“创造历史的人是不怕弄脏自己的手的”,在后来的俄国革命以及中国革命中都产生了重要影响,即那些认为已经掌握了历史前进的方向或某种更为深刻的真理的人们,便就有权做出一切,蔑视这个世界和他人。文革中的红卫兵小将们所受的就是这种教育,一些人被认为不符合历史前进的方向,于是要将他们扫进“历史的垃圾堆”。

这是一种现代条件下的虚无主义。打着某种冠冕堂皇的招牌,掌握一套玄而又玄的说辞,甚至不需要这些繁琐的东西,只要就地将自己垫高一寸,自认为比别人高出一头,而不需要提供任何证明(愤世嫉俗除外),于是就可以为所欲为,无所顾忌。而正是这些掌握一套精神武器(立场、世界观)的人们,他们残忍起来比其他人有过之而无不及。传统的美德、良知乃至不杀人、不撒谎这些古老训诫,在他们眼里一钱不值。在所谓“时代真理”面前,谦卑(而不是蔑视)、虔诚(而不是亵渎),同样被从人们的眼前拿走,被深深隐藏。

在某种意义上,贾樟柯的《小武》中的主人公也属于这个傲慢者系列。看不出那位小武是出于贫困而偷盗,与其说他像雨果笔下冉·阿让(为姐姐的孩子偷了一块面包),不如说他更像是一个文艺青年。他乘车但不像别人那样买票,觉得这是自己的聪明之计。他带领伙伴们在大喇叭发出的声浪中,昂首挺胸走到大街上,的确有一种“老子谁都不怕”的势头。他将偷来的一把身份证放到路边的邮箱里,很难说他是为自己的偷盗行为感到可耻,而是从中感到一种在别人眼皮底下活动的享受,也是从法律与道德中逃脱的快意。这部影片的基本结构与布莱松的那部《扒手》有对应之处:一个小偷、一个老警察,还有一个女朋友,他们互相之间的关系演变构成了叙事。

不同的是,布莱松的影片中的这位扒手,在经过一系列演变之后,终于低下高傲的头,将蔑视换成诚恳,迷途知返,向女朋友表达了忏悔之声。这个心路历程与陀氏笔下的大学生一样。尽管披上了宗教色彩,但是与自由主义的思路也是吻合的,这便是:个人必须面对自己的行为,需要承担自己的过失,不能以任何理由加以推卸,不能以指责别人来替自己开脱。而贾樟柯的那部《小武》,最后以广场上的群众围观作为结局。如此,小武本人作为小偷,他便不需要承担自己的行为,不需要为自己的过失买单,一切都推给了一个叫做“社会”的东西,推给了他人的“冷漠残酷”。这部影片从一个摇摇晃晃的“自由主义”出发,最终抵达“左岸”。

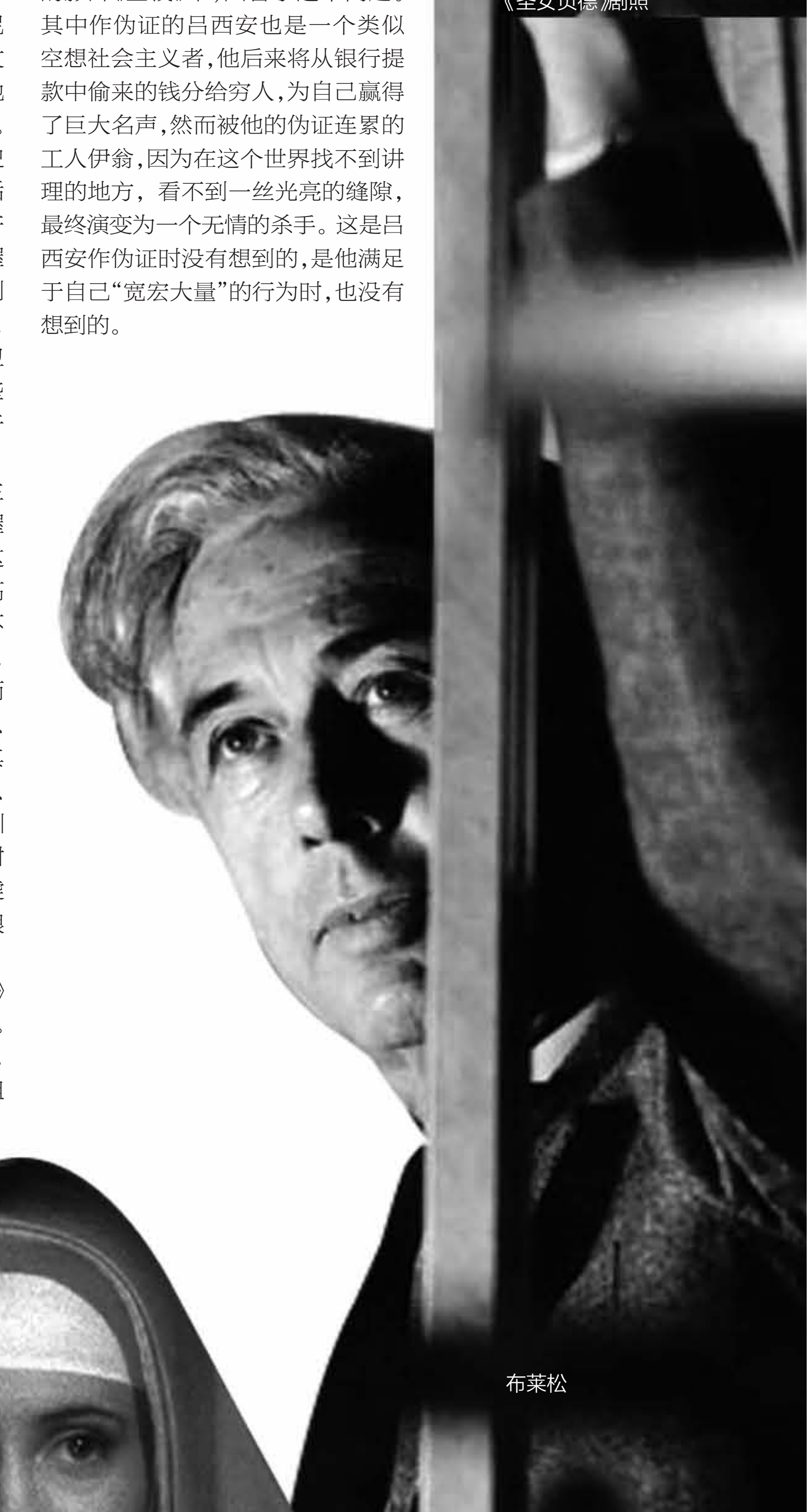
这位小武是否想过,他愤世嫉俗的偷窃行为,是否会给那些无辜的人们带来巨大的伤害?对于那些贫困得不堪一击的人们来说,是否可能因为哪怕是轻微的偷盗便被永远击垮在地?布莱松根据托尔斯泰的小说改编的影片《金钱》中,回答了这个问题。其中作伪证的吕西安也是一个类似空想社会主义者,他后来将从银行提款中偷来的钱分给穷人,为自己赢得了巨大名声,然而被他的伪证连累的工人伊翁,因为在这个世界找不到讲理的地方,看不到一丝光亮的缝隙,最终演变为一个无情的杀手。这是吕西安作伪证时没有想到的,是他满足于自己“宽宏大量”的行为时,也没有想到的。



《少女穆夏特》剧照



《圣女贞德》剧照



布莱松



《金钱》剧照

经济观察报 The Economic Observer << 2011.04.25
编辑:杜然 e-mail: duranbj@yhaoo.com.cn 美编:赵刈

梅贻琦告别清华园

■ 岳南 / 文

1948 年冬天，梅贻琦顶着解放军围城的炮火乘机南下，先抵南京，由上海转赴香港，再由法国到美国，直至“归骨于田横之岛”。

梅氏当年怀揣怎样的心境，如何忍心撇下凝聚着他光荣与梦想的清华园，像一位孤独的骑士一去不回头?

梅贻琦一位年轻的清华好友张起钧说，梅贻琦离平的大体经过是：十二月九日得知东单操场的临时飞机场修好，政府飞机来接运教授。当天晚上梅贻琦和北平师范大学袁敦礼校长等学界领袖以及少数第一批接运的教授，齐聚在北大秘书长郑天挺先生的办公室内，商讨第二天南飞事宜。鉴于胡适飞走时的混乱情形，大家主张有秩序地组织起来，由梅氏为主导，跑腿打杂的事则由年龄最小的张起钧担任。同时规定裁一部分邮简由梅、袁签字，郑天挺和张起钧盖章，算作临时飞机票，凭票登机。张说：“这批起飞的除了梅先生和本人外，计有李书华、张颐、杨武之(杨振宁的父亲)、敦福堂、赵梅伯……等先生。计划好后，二十日清晨大家齐集北京饭店候机，由于南京有雾不能起飞，大家又在北京饭店住了一夜，二十一日中午起飞，傍晚到达南京”。

关于梅贻琦曾说南京派来飞机“不是接我的我不走”的传闻，张起钧对此有较为清楚的叙述：

“最使我感动的是他那临难不苟的精神。在梅先生离平的前几天，我偶然去看胡适之先生，恰好知道胡先生即将搭乘政府来接的专机离北平。于是告辞回家，默祝胡先生顺利成行。傍晚获知：由于共军的炮火控制了南苑飞机场，胡先生一行并未能成行。这是十二月十四日的事，那时清华的敦福堂教授逃进城来，住在我家，便忽然想起梅先生也正在城里候机离平，何不通一消息，使梅先生与胡先生一起飞出围城?于是敦先生便马上打电话给梅先生。凡是那时身在围城中的人，当可知道大家是如何焦急地渴望离开这围城。尤其长春围城的惨状，大家谈虎色变。假如北平的战事继续下去，则其情形将不堪设想。何况还有政治立场的问题?因此在敦先生预料：梅先生闻讯后一定大喜若狂，立即行动，那知梅先生在听到此事，并弄清这架飞机并不是接他之后，他竟无动于衷，一如平日缓和低沉的声调，说是他不预备去。虽经敦先生一再告以时局的危急，错过这架飞机，可能不会有机会，但他始终若无其事的谢绝了这建议。后来政府接梅先生和各位教授的飞机来了，他才把一切事安排妥帖后，从容不迫地提着一架打字机，拿着两本书走上飞机”。

最后，张起钧说道：“在这一幕前因后果中，我亲临其境，我深深地受到了感动。而深深地体会到梅先生的高风亮节。但可惜我不能把我这意之所会，传诸于言。这并非纯由我的笔笨，而是当时还有许多相关的事件与情势，只有在这些事件的情势的陪衬中，才能了解其意义。若是摒弃背景，脱空而言，不仅挂一漏万，有失真象，并且还会由于文字的隔障，反滋歧义。不过有一点我可以说的：“许多人在平日装腔作势，好似高不可及，一旦遇到危急关头，便丑态百出，以求苟免，因为他内心本没有真正高贵自尊的地方。而梅先生则是已把高贵自尊建基于本身，因此才能夷险一节，不为外境左右。甚至在生死存亡的关头，都一直保持着尊贵不群的风格，使人顽廉懦立，肃然起敬。——这才真是中国读书人传统的最高修养；这才不愧是一个‘人物’。”

正是梅贻琦无愧于一个“人物”，才不可能像昆明躲警报时的吴晗一样面无血色，“连滚带爬”地丑态毕现；更不可能以堂堂的清华大学校长之尊，屈居于同是一校之长的胡适膝下，求其走后门开舱救济，何况关乎清华续亡存绝命脉的全部庚款基金还牢牢地握在自己手中。尽管梅贻琦绝没有仿效当年曹操挟天子以令诸侯而挟基金以自重之心，但南京方面的官僚也不至于糊涂到把这样一个重量级“人物”忘却。因而，在胡适出走之后，南京再派机“抢救”梅贻琦就成为一种必然。


梅贻琦　　CFP/供图



《南渡北归 3:离别》
岳南 / 著
湖南文艺出版社
2011 年 5 月上市

在飞机降落南京的当天傍晚，守候在机场的《申报》记者在第一时间对梅贻琦进行了采访，梅说：“现与抗战时期不同，另建联大或无可能”云云，内中透着惋惜之意。1965 年，也就是梅贻琦去世第三个年头，原清华大学外文系教授，后出任国民政府“外交部长”的叶公超在回忆文章中说道：“梅先生是个外圆内方的人，不得罪人，避免和人摩擦；但是他不愿意做的事，骂他打他他还是不做的。”短短几语，已触到了梅贻琦的典型性格和心灵深处。叶是清华知名的教授，与梅共事多年且私谊甚笃，他对于梅的评价绝不是似是而非的外交辞令，而是真实地道出了梅的内在本质。这一点，从冯友兰的回忆中亦见得分明。

时任清华文学院院长的冯友兰说：1948 年 12 月上旬，时任青年部部长的陈雪屏从南京到了北平。此时东北南下的解放军已推至昌平一线，陈于匆忙中招集梅贻琦等清华教授开会，商讨“抢救学人”实施办法，并云南京已派飞机至北平南苑机场待命，被“抢救”者随时可以登机南飞，等等。在场者相顾无言，均不置可否，会议不了了之。想不到挨到 12 月中旬，“有一天晚上，校务会议在梅家开例会。散会后，别人都走了，只剩梅贻琦和我两个人。梅贻琦说：‘我是属牛的，有一点牛性，就是不能改。以后我们就各奔前程了。’他已经知道我是坚决不走的，所以说了这一番告别话”。冯友兰听罢不禁黯然神伤，又不知如何言说，二人相望不语，握手含泪道别。

就在陈雪屏抵平促梅贻琦南飞的空隙，有一个小小的插曲，即 12 月 12 日晨，北平北郊枪炮声甚密，时闻炸弹落地爆炸之声。陈寅恪在清华国学院时的助手、后为清华中文系代主任浦江清(1948 年 8 月 12 日，清华中文系主任朱自清病逝，由浦氏暂代其职)，闻枪炮声急忙赴陈宅，报告时局，但有点出乎意料。按浦氏的说法，当时清华园内师生之间左右分明，中间人难于立足。陈寅恪不反对共产主义，但不赞成俄国式共产主义。当浦江清说到陈雪屏已来北平并欲“抢救”有名望之学人南行，“惟人数必有限制，极少数。陈先生如有行意，可通知梅公”时，陈寅恪答道“他早已知道此消息，并已洽梅公云云。他谢我特为通知的好意，并且劝我也可去梅公处登记”。又说：“上回他谈，认为清华在南方还是要慢慢设立的。虽然不一定再用清华大学名义。胡适也曾说过，他不想在南方再设北京大学。看来政府要北平大学教授离此南下，到南方集合，如已往长沙临时大学、西南联合大学那种形态。这次因为陈先生室中尚有他客，未便畅谈。陈先生认为，清华园附近即有战事发生。”此时，梅贻琦正在城中，开始紧张地把清华重要账册、文件移存北平城内提前预设的一个保管小组管理，并作流亡准备。

通过各种史料我们可以知道，梅贻琦离平南飞是自觉自愿的，无人对其施压或胁迫，走前对政治时局和个人处境有过慎重考虑并与同事、好友等商讨，同时对陈寅恪出走产生了一定影响。梅离开清华园的时间是 1948 年 12 月 14 日下午，进城后住北京饭店，开始与北大秘书长郑天挺等人商讨乘机离平的具体事宜。大约在城内逗留了一个星期，21 日中午与杨振宁之父杨武之等教授一起在东单机场登机，傍晚抵南京。整个过程用清华校史研究专家黄延复的话说就是：梅的出走“是主动，不是被动的；是自觉，不是盲目的；是坚定，不是犹疑的。”

既然此前梅贻琦曾不止一次地标榜自己对清华“生斯长斯，吾爱吾庐”，在如此天翻地覆，改朝换代的历史时刻，为何又置中共和部分同事的劝说于不顾，抛下清华师生执意南飞呢?

纵观梅贻琦在大陆的岁月，虽没有做过不利于共产党的事情，甚至可以说，在掌校期间于学生运动中的共产党学生还曾尽量给予庇护，但这种做法更多的是为保护学校与青年学生本身所计，并不是说他就赞成共产党与马列主义，或者赞同共产党的思想观念与施政方针。此点他在昆明时已表达得明白。如前文所述，当他看到闻一多、吴晗等人以“斗士”身份与国民党政府人员“斗”起来之后，于 1945 年 11 月 5 日的日记中曾明确表示：“余对政治无深研究，于共产主义亦无大认识，但颇怀疑。”

人的思想是复杂的，梅贻琦离平南飞，或陈寅恪在出走后于自己诗作中所说的“避地”、“避秦”，固然有“逃避以斯大林为代表的苏俄专制独裁体制和文化环境”之因，或“像过去的许多历史事件——例如王国维的自沉事件一样，是一种文化现象，或者说一种政治文化现象”。(黄延复语)，但对这种政治文化现象的考释，又大多局限于国共政治之不同，而未涉及更深层的思想根源，更没有人把梅贻琦的出走，与他 1931 年年底出任清华校长之职时所说的话联系起来并加以考究。在那篇著名的就职演讲中，梅贻琦说道：“孟子说：‘所谓故国者，非谓有乔木之谓也，有世臣之谓也’，我现在可以仿照说：‘所谓大学者，非谓有大楼之谓也，有大师之谓也。’”后世学人所谆谆乐道的往往是后一句，但前一句对梅一生的思想研究更为重要，“乔木”与“世臣”之分别，意味着对“故国”不同的价值认知，梅直到在台湾去世，一直是把国民党在大陆主掌的中华民国与台湾地方政权连在一起，并当成合法政权与“正朔”，这个“正朔”所在地，就是他心目中的“故国”，而自己与南飞者正是故国中“世臣”的象征。

梅贻琦飞往南京的第二天，摇摇欲坠的国民政府孙科内阁匆匆任命其为教育部长，梅却坚辞不就，只允任“南来教授招待委员会”委员，暂客居上海老友朱经农家中。对于自己坚辞教育部长的原因，梅在清华同学会上沉痛说道：自己“身为清华校长，把清华弃置危城，只身南来，深感渐愧，怎好跑出来做官?”虽拒绝“做官”，却并未放弃“作事”，梅在南京与上海的短暂日子，尽其全力协助教育部代部长陈雪屏处理当时严重的教育问题。

1949 年 6 月底，梅由广州赴香港，与夫人、孩子短暂相聚后飞抵巴黎，与李书华等五人代表国民政府出席即将召开的联合国教科文组织科学会议，并出任常驻代表。会后在巴黎南郊儒维集(Juvisy)小镇与李书华同居一公寓，未久赴英国伦敦。1949 年 12 月，梅飞抵纽约，同云南籍失意政客缪云台合租贝松生(建筑大师贝聿铭之父)的一所闲置公寓暂住。自 1950 年起，梅贻琦出任华美协进社(China lnstitute in America)常务董事。华美协进社乃中华教育基金会驻美机构，清华大学在美的全部庚款基金就由这一机构管理，梅贻琦正是为了他心中的“大事因缘”特别谋求此职，以便实际掌控这笔数目庞大的基金不致因战乱和国内变故而流失。他在离平南飞之际对教务长吴泽霖所说的“我一定走，我的走是为了保护清华的基金”，就指此事。

梅贻琦到协进社后，专门辟出一间办公室负责保管清华基金，自己为自己支付薪水，每月三百元，以维持日常生活。自 1951 年起，梅在纽约组织“清华大学在美文化事业顾问委员会”，以清华基金利息协助在美华籍学人研究学术，购买美国出版学术期刊赠台湾专科以上学校，同时筹划恢复《清华学报》事宜。其间，梅贻琦借原清华大学经济系教授萧家魁回大陆之机，托其带回一封致清华大学领导人的亲笔信，表示可以用清华基金资助母校图书仪器。因当时环境关系，这封信未及交给学校，此事便不了了之。据说，北平解放初期，清华大学曾收到过从美国寄来的“来历不明”的期刊，很可能是梅贻琦订购赠送，可惜没人当回事而任其流散了。

鉴于当时纷乱的国内国际环境以及梅贻琦的举动，台湾方面频频派人到纽约，以各种名义商谈将清华基金调拨到台湾归政府支配，或请其携带基金利息到台湾为学术机构购买设备仪器，但皆被梅贻琦拒绝。当时管理清华基金的“中华文化教育基金董事会”，主席是随国民党撤退台湾的蒋梦麟，干事长是在美国的胡适，台湾当局见梅贻琦搂紧基金不放，甚为焦虑，又不便强行施压胁迫，遂派蒋梦麟赴美与胡适、梅贻琦等董事会人员协商，最后达成共识并形成了两点结论：

一、清华基金保管案，自 1929 年董事会成立时就已经决定中美政府不再干涉，全依国际习惯办理。董事出缺自行补选，全部基金调移台湾似不可能。此议由干事长胡适正式函报蒋介石说明；

二、清华复校原则可行，如何办理由梅贻琦校长与台湾教育部研商决定。

就在台湾当局时刻关注梅贻琦的动向并设法令其尽快回到“故国”怀抱时，中国共产党方面也没有忘记梅的存在和巨大价值，1949 年年初，奉命接收北大、清华的吴晗曾公开表示梅应该留在清华，而对胡适大为反感。新中国成立后，周恩来总理在协和大礼堂对北京高校校长、教务长谈话时，再次提到梅贻琦，说：“梅贻琦先生可以回来嘛，他没有做过对我们不利的事。”

1954 年春，受台湾当局邀请，梅贻琦赴台参加“国民大会”选举“总统”，4 月返纽约。在这期间，国内有一位教授朋友受中共委托写信请其回归大陆。但梅贻琦最终未能回归大陆，而是在一年之后去了台湾。

| 新文学·旧史料 |

神奇韦老太

■ 郭娟 / 文

韦君宜在人民文学出版社被尊称为“韦老太”。

这称呼既透着自家人的亲狎，又分明带有某种江湖气。所谓江湖，就是一个人活动的范围，韦老太在其中兜得开、玩得转以至于关键时候手眼通天。在粉碎“四人帮”后所谓新时期文学这一章节中，许多名著的诞生都与韦老太有关。《将军吟》、《沉重的翅膀》……每一部小说的出版都有故事，都不寻常。乍暖还寒的文坛，“利用小说反党”的文字狱还使人心悸，而作家们突破禁锢的冲力必须有勇敢的出版家给予最后的推动。日后成名的作家们，对给予他们有力推动的韦老太，都深怀感恩之心，并且都在回忆文章中把韦老太写得很“神”。这个“神”，既是说她有胆有识，是作家的知音，也是说她有能力有路子，给予作者切实的帮助。在中国，文学动辄与政治挂钩，文学往往不只是文学圈里的事。韦老太，一位从一二九运动中走出来、走到延安宝塔山下的清华才女、知识分子型老革命，自然有一些革命故旧，比如胡乔木、姚依林，都曾被她请出来为文学服务——这也算是“文学为政治服务”的反例了。女作家张洁的长篇小说《沉重的翅膀》出版前后激起的风波，不仅是政治的，还有绯闻的。当时一位中宣部的副部长下令，不许印刷、发行这部据说是“反对四个坚持，矛头指向《若干历史问题决议》”的小说；压力之下，韦老太奔走沟通，救火、救场兼救人，给予张洁事业和生活双重支持。这些事，张洁在文章中都写到过。女作家竹林、张蔓菱也都将韦君宜敬若神明。

我跟随社里老同志去拜见韦老太时，她已经重病躺在协和医院病床上了。失语，说不了话，没有一点“神奇”气象，只一双圆溜溜的小眼睛有像吃惊的鸟儿那样的眼光，灵活地转动着。这是已经挣扎着写完了《露沙的路》、《思痛录》的韦君宜，犹如收获后的田野，静等冬天降临——韦君宜已接近她生命的终点了。

> 王蒙有如此评价：纯正君宜。而张洁的表达更为给力：这操蛋的生活改变了多少英雄豪杰，使他们面目全非，却在韦君宜这儿遭遇了“你不可改变我！”

我知道并记住“韦君宜”这个名字，是在大学里读到她的中篇小说《洗礼》，一读之下便很难忘。写政治的小说，写出了复杂的局面以及复杂的人生。现在回想起来，即使是在文字编制的小说虚构之后也一定程度地感觉着韦君宜的人生与性情。中国现当代历史的复杂诡谲，在韦君宜的生涯中都有反映。

在韦君宜的革命生涯中，她曾有过两次精神失常。先是与她一同参加革命的清华大学的恋人小孙为救护同志而牺牲在日本飞机轰炸之下，这个打击一度让她痛不欲生，甚至买了毒药。在她和着血泪写下的悼文中有这样的句子：

……在民族的献祭台前，有人走上来，说：“我献出金钱。”有人说：“我献出珠宝。”有人说：“我献出笔墨。”有人说：“我献出劳力。”我将上台大声宣布：“我献出了我的爱人。”

带着这样的祭献，韦君宜投身革命。但是革命对于她的磨练还刚刚开始。在延安，一场“抢救运动”使她受到了极深的精神戕害，她的丈夫被怀疑为国民党特务，她的一个女儿不幸夭折。热血青年将延安当成“家”，而此时在“家”里，他们却被当成“外人”。后来毛主席出面给受冤枉的人道歉，大家就原谅了，继续为民族独立、人民自由、国家富强而忘我工作。

解放后，韦君宜做过共青团中央宣传部副部长，北京市委文委副书记，后来又到中国作协主编《文艺学习》，在《人民文学》做副主编，最后落到人民文学出版社任副社长兼副总编——这一路，“官”越做越小，惶恐越来越大。建国后一场又一场的运动应接不暇，韦君宜从紧跟到难以理解、到险些被打成“右派”，内心的挣扎与精神上的压力可想而知。她变得谨小慎微。

到了“文革”更大的浩劫来临，面对铺天盖地的大字报，第一次被批斗她就疯了——那根一直绷着的神经，断了。在“文革”的红色暴力下，她的丈夫被打断肋骨，她的儿子被吓得精神失常。所谓革命的洗礼，真是要在碱水里煮三遍、血水里泡三回吗?有一张拍摄于 1969 年的照片，那时的韦君宜经历了三年的精神失常，刚刚恢复，即将去“干校”。照片中的她竟是那样瘦弱，单薄，像个发育不良的女学生，是什么力量让她又一次活回来?

曾经是她的下属又是她的继任者的陈早春这样打量、分析过她：既是女强人，又是弱女子；有冷眼向洋看世界的豪迈，也有打落牙齿和血吞的懦弱；她任情而又拘礼，简傲而又谦卑；她对自己的事业和命运是坚忍不拔地执著抗争的，但最终的拼命一击，也只能算是铅刀一割……这个评价距离八十年代那些作家眼中神奇的韦老太实在是差得很远了，但这或许才更接近于真实的韦君宜形象。作家王蒙也曾回忆，当他被发配新疆时，韦君宜见到他“一句寒暄的话也没有”，似乎不认识他。王蒙下的判断是：“她吓坏了。”但他丝毫不怀疑韦君宜的人品与良知，她只是极讲原则极听话，她不会两面行事，需要划清界限就真划，不打折扣。牛汉也曾提到韦君宜为他这个胡风分子平反而奔走疏通，但却不同意《新文学史料》刊发《胡风评论集》的“后记”，因为那时尚未彻底平反的胡风在这篇很长的后记中为自己申辩。可能这触动了韦君宜的“原则”，她坚决不同意发表，说如果要发你们发，你们负责。于是就向上面打报告，出版局陈翰伯同意，转到中宣部，中宣部贺敬之同意修改采用。后来韦君宜对牛汉说，你要理解我。理解她的难处?牛汉认为，韦君宜虽然有时也做这类没道理的事，但她还是一个很诚恳的人。

体现在韦君宜身上的矛盾与纠结，也许就是知识分子与革命的关系的反映，王蒙说，韦君宜“用外在的要求克服内心的良知”，这种痛苦的经验她体验得太多了。归根到底，还是“疑”和“信”的驳诘。一切思想改造都是针对这个进行的，而一切反思也是源于此的。《思痛录》就是韦君宜反思之作。

当时她不仅要艰难地克服身体中风后的残障，而且要克服“精神”之残障，也许对后者克服更为艰难。她苦思冥想，她上下求索扣问：当初舍弃优裕的家庭、放弃留学深造的机会，牺牲了爱人，抛弃了个人的一切，为了什么?她写道：“参加革命就准备好了牺牲一切，但是没想到要牺牲的还有自己的良心”，在《思痛录》的“缘起”中，她说：“真正使我痛苦的，是一生中所经历的历次政治运动给我们的党、国家造成的难以挽回的灾难”，“我既是受害者，又是害人者。”“我时时面临是否还要做一个正直的人的选择。这使我对于‘革命’的伤心远过于为个人命运的伤心。”——这真是深切的痛，是抉心自噬。反思中，她重新找回自己，犹如凤凰浴火而重生。李慎之说，《思痛录》挽回了一代中国知识分子的尊严。

在追索中，韦君宜回到了她一生道路的起点——为了民族独立，人民自由幸福。这是她最初也是最终的理想，她的“原教旨”。正因如此，王蒙有如此评价：纯正君宜。而张洁的表达更为给力：这操蛋的生活改变了多少英雄豪杰，使他们面目全非，却在韦君宜这儿遭遇了“你不可改变我！”

神奇的韦老太!

木匠们 58 古代的木匠设计和手艺集于一身

《金城小子》：不要谈乡愁 60 纪录片是画家的第三只眼

做最酷的秀 57 Burberry 两千万欧元打造在中国首场时装秀

王室的婚礼

张妍/ 文

4 月 29 日，英国王室第二顺位继承人威廉王子（William Arthur Philip Louis Windsor）将在威斯敏斯特大教堂迎娶他的灰姑娘凯特·米尔顿（Catherine Elizabeth Middleton）。向来擅长操办婚礼的英国王室，有整整 30 年没迎来这样的喜事了。

不过，相比父母当年的世纪婚礼，威廉的婚事显得有点低调。或许是已故王妃的前车之鉴，这次王室相当小心翼翼。

主持这次婚礼现场直播的 CNN 主播 Richard Quest 在接受本报专访时，介绍了 4 月 29 日当天的行程：早晨，女王伊丽莎白二世宣布为两位新人授爵；威斯敏斯特大教堂将在伦敦时间上午 8 点半，迎来第一批客人；随后，女王陛下与丈夫菲利普亲王到场；上午 11 点，婚车会缓缓停在威斯敏斯特教堂的外面，新娘凯特将在父亲的陪伴下身着礼服款款地从车中走出、亮相。

仪式将进行 1 小时 15 分钟，威斯敏斯特教堂教长约翰·霍尔（John Hall）博士负责仪式指挥，坎特伯雷教堂大主教罗文·威廉姆斯（Rowan Williams）主持誓言仪式。而主持过戴安娜王妃葬礼的伦敦主教、大法师理查德·查特斯（Richard Chartres）主持布道。

到了中午，威廉和凯特会第一次以夫妇的身份走出教堂，搭乘皇家马车，返回白金汉宫，在巡游的过程中与民众挥手致意。而这辆皇家马车，就是当年查尔斯与戴安娜大婚时乘坐的那辆。

父辈的借鉴

温莎家族也在学习着如何让王室婚礼更加“王室”。

1981 年的庆典是体面、盛大而且铺张的。全球有 7.5 亿人观看了查尔斯和戴安娜的婚礼，等待在圣保罗教堂外的民众更是山呼海啸地拥戴着新人的礼成。戴安娜穿着缀满珍珠的婚纱，洁白的裙尾足足有 25 英尺，至少有 5 位牧师和 3500 位宾客在场见证了这个时刻。

但结局悲伤，甚至有点收不了场。戴安娜是被王室“选中”的——为了遵循古老的观念，即君主应当成为英国社会道德的楷模，查尔斯王子亟需找到一位新娘，有着美丽形象和纯洁名声的戴安娜无疑是最好的人选。但危险之处是，王室的风范差点就栽在这封建色彩里了。

时过境迁，不断被绯闻八卦及各种调侃包围的英国王室，大不如从前那样神圣而神秘。社会的流动与民主的推进，王室早已不再是绝对权威。挪威、荷兰、丹麦的王公贵族们都娶了平民女孩，英国王室终于也“沦陷”了。



这次婚礼的两位新人，威廉王子（左）和凯特·米尔顿（右）　路透社 / 供图

今年，伊丽莎白女王自掏腰包为孙子筹办婚礼，凯特的娘家也贡献了数额不小的英镑。王室只计划邀请 1900 名客人观礼，尽管奥巴马夫妇这样的名字赫然列在邀请名单之中，但至今仍未得到美国总统的明确回复。曾迷倒无数英国少女的威廉王子要结婚了，这被定义为王室的家事，而非国事。

整个流程都是正派、谨慎和符合传统的，每一个环节无不体现出温莎家族的精心与体面。但王室不需要更加高调了。

▶下转及相关报道见 54 版

你有可能的误读

并非国事：今年 4 月 29 日在西敏寺举行的威廉王子婚礼，并非国事，而只是英国王室的家事。筹办婚礼的资金由伊丽莎白女王赞助，据外媒报道，准新娘凯特的娘家也为婚礼慷慨贡献了 10 万英镑。

灰姑娘的传说：戴安娜并非人们普遍认为的灰姑娘，她的父亲是第八代斯潘塞伯爵，与王室有着长期而广泛的关联。而与王子相识于大学校园的凯特·米尔顿，才是真正意义上的平民女孩。

平民通婚：除英国王室以外，其他的欧洲王室已经普遍开始与平民通婚，例如嫁给西班牙王储费利佩的奥尔蒂斯，是电视新闻女主播，并曾有过一段短暂的婚姻；挪威王储哈康的妻子梅特王妃没上过大学，生有一个私生子，甚至有过吸毒历史，婚前她还是夜总会的女侍应。

名人婚礼

今年 3 月，富二代汪小菲与大 S 在海南三亚完婚，大 S 婆婆、俏江南董事长张兰的言辞遭到了万达公子王思聪的带头炮轰，“借婚礼拉关系”的目的盖棺定论。据称这一话题婚礼带动了海南旅游业的人气，俏江南也在海峡两岸无人不晓。

1999 年，贝克汉姆与辣妹维多利亚在爱尔兰都柏林的豪华婚礼堪称“婚礼产业”的鼻祖，全部开支高达 600 万美元，200 多位世界名流到场，《OK！》杂志花了 120 万英镑获得了婚礼的独家拍摄权。

去年 12 月，周立波在上海香格里拉饭店举行“公益”婚礼，席开 50 桌，刘嘉玲、成龙等一线明星悉数到场，现场设置“爱心收费站”，据称礼金将捐赠上海慈善基金会海派清口公益基金，并能现场开收据。

最新的大婚新闻堪称歌手萨顶顶的闪婚，今年 4 月，萨顶顶与一金融才俊相识 90 分钟便登记领证，创下纪录，而据传，湖南卫视或东方卫视将独家直播萨顶顶的婚礼现场实况。

Selection of China's most investment potential development zones
中国最具投资潜力经济园区评选

经济观察报 The Economic Observer

从开发区到新城区

——第三届中国最具投资潜力开发区评选即将启动

2011年是十二五规划的开局之年，规化中我国的城市化率将突破50%，这意味着千年历史的“农业中国”从此将进入“城市中国”的时代，也意味着中国的城市化将迎来新一轮跳跃式的发展时期。

现在开发区逐渐转向集产业与生活为一体的新型城市，它们在功能上开始融入城市发展的主流和主体，成为城市密不可分的一部分，并走出了一条“开发区-工业化-城市化”成长路径。

《经济观察报》在成功举办两届“中国最具投资潜力开发区评选”基础上，推出了“从开发区到新城区”为主旨的第三届评选活动，我们将以专业评价的视角，与您一同寻找中国最具投资潜力开发区，并见证其成长之路。



评选组委会联系方式　联系人：李庆涛　电话：010-64209022-1285　邮箱：liqingtao@eeo.com.cn



1981年查尔斯与戴安娜婚礼盛况 CFP/供图

从戴安娜到凯特

——专访CNN“王室专家”Richard Quest

■ 张妍 / 文

英国人Richard Quest是一位电视主播,他在美国有线电视新闻网(CNN)主持财经电视节目《Quest Means Business》,同时也是一位资深的商务旅行专家。而他参与王室新闻的报道,差不多有16个年头。



Richard Quest 受访者/供图

从北京时间4月29日下午三点开始,Richard Quest会和CNN的其他两位主持人共同主持长达7个小时的威廉王子婚礼的现场直播,向全球观众展示一个丰富的婚礼故事。在Richard Quest眼中,尽管王室婚礼是一如既往地光鲜——皇宫传来订婚通告,王子与准王妃接受采访,拍摄照片,一系列有关婚礼的纪念品被抢购。不过,威廉和凯特的故事,还是查尔斯和戴安娜的“童话”有着千差万别。4月13日,Richard Quest接受了本报的独家专访,这位“王室专家”讲述了王子大婚的看头究竟有哪些。

经济观察报:这场婚礼的亮点在哪里?

Richard Quest:新娘凯特的亮相将是最值得期待的。在这之前,她的婚纱设计者、款式模样都没有被披露。4月29日那一天,婚车会停在威斯敏斯特大教堂的门口,凯特走下车的那一时刻,礼服、配饰、伴娘等等会一一呈现。这肯定是个大热点。

经济观察报:为什么这场婚礼会受到如此多的关注?

Richard Quest:王室的婚礼可不是每天都会发生的事。上一个像这样的婚礼,那可是在三十年之前了。威廉有很大机会成为国王,凯特有可能会成为王后。所以这场婚礼举世瞩目。

经济观察报:威廉与凯特的婚礼,与查尔斯和戴安娜有什么不同?

Richard Quest:这显而易见。查尔斯娶戴安娜的时候,戴安娜才20岁。而凯特已经29岁了,整整大了9岁。而且,凯特和威廉约会、同居,他们住在一起五六年了。而查尔斯呢,他结婚时根本不了解他的新婚妻子,他爱的是另外一个女人卡米拉。或者这么说,查尔斯并非自愿地踏入了与戴安娜的婚姻,而威廉与凯特则是相爱的结果。

经济观察报:去年前美国总统克林顿风风光光地嫁掉了女儿,这和英国王子的婚礼有什么区别?

Richard Quest:切尔西·克林顿的婚礼是私人婚礼。她并非公众人物,她之所以出名,是因为老爸是美国前总统克林顿,老妈是美国国务卿希拉里。但威廉可不一样。他是有可能成为下一任君主的人。另外,切尔西并没有一个官方的、公开的、正式的订婚仪式。而在婚礼之前,威廉与凯特的订婚声明同样让人关注。

经济观察报:英国王室算是保守的王室吗?为什么它总是招致如此之多的非议?

Richard Quest:最传统的王室应该是日本和泰国。当然,在欧洲,英国绝对算得上是最保守、最传统的王室了,同时也是最出名的王室。它的重要性,远远超过了我们的想象,人民选举出了政府,最后可还是要皇室签字的!也许有人喜欢拿王室开玩笑,但我要说的是,王室不是肥皂剧,不是真人秀,而是非常严肃且代表了国家形象的。实际上,大多数英国百姓是拥护女王和王室的,我认为,英国王室是非常安全和稳当的。

经济观察报:英国王室是不是非常的看重贵族血统?

Richard Quest:我并不认为王室是在极力保持贵族血统。他们之所以在王室之间联姻,其实是因为他们更容易和生活方式与自己相近的人结婚。显然,凯特并非贵族,她和贵族一点血缘关系都没有,但她嫁进来了。他们之间存在一种舒适的感情,知道彼此需要什么,知道做什么是对的,彼此适应,这才是维系婚姻最重要的东西。

经济观察报:你看好这段婚姻吗?

Richard Quest:两个年轻人要走入婚姻殿堂了,我可不愿意说不吉利的话,这太不应景了。为什么我们不去祝福他们呢?与其抱着看好戏的心情,我们不如祝愿他们白头偕老吧!



威廉的新娘凯特 路透社/供图

去香港买房

■ 朱冲 / 文

从中环国际金融中心(IFC)或者九龙环球金融中心(ICC)出发,一路往北再往西,大约30分钟车程后,来到一个名为“天峦 Valais”的瑞士风格别墅区。

整个别墅沿双鱼河而建,处于上水地段,不知道这个地名和香港人信奉风水有没有关系。在内地人眼中,大概会称呼这里为人杰地灵——双鱼河,在香港还属于英国殖民地时期,就是和山顶齐名的度假地,比邻香港高尔夫球会和香港赛马会双鱼河乡村会所,这两个被认为是尊贵身份象征的场所。天峦还有一个更重要的邻居,港督粉岭别墅。高尔夫球场旁,有一条岔道,路边立着一个提示左转的路牌,只是上面写的名字已改为“行政长官粉岭别墅”。粉岭别墅在贝璐任职港督期间(1930-1935年)兴建,热爱打高尔夫球和到郊外骑马的他于1932年提出为港督建造一所乡郊度假别墅,两年后别墅建成,就此成为历任港督的度假别墅。如今它的用途则归于行政长官及其家人度假、招呼外宾和举行宴会。

明确公开标出行政长官所在地,看来香港官员并不害怕歹徒袭击或者民众上访。反而因为接近权力中心,这通常是内地人最为看重的,而提升了周边地块的地价和身份。其实,在透明、民主的香港,想不公开也是不可能的。当香港政府需要公布每年为它的修葺维护费用花费50万港币时,地点还是秘密吗?

最高长官的别墅并不像我们想象的那么神秘和奢华。只是一幢两层高的楼房,户型为两厅四房——与内地称呼几居几室不同的是,香港人称呼为房,一个容易让内地人误解的称呼。另外,别墅还设有游泳池、网球场、烧烤场及直升机坪。与香港特首为邻,这也许正是天峦吸引内地购房者的最大卖点。据天峦项目开发商新鸿基地产销售经理介绍,有50%左右的购房者来自内地。自去年10月开售以来,一个月以内,天峦一、二期项目共计330座花园别墅售出了九成。

如果郭德纲住在这里,肯定不会存在和记者发生冲突的机会。因为这是完全的私家驻地,非请勿扰。持有vip证件的15米长大客车开到别墅门口,保安在严格审查完证件后,只给开了个宽约3米的“门缝”,大巴车前后腾挪了5分钟后才得以进入。

香港以港币和平方尺计价,天峦的平均售价为8500港币/平方英尺,换算为人民币和平方米,大约为12万元每平米。天峦的平均面积在200-500平米左右,即每套别墅的平均价格为三四千万元人民币左右。这显然并不比北京、上海的别墅价格高。更何况,这个价格还包送面积约百平米的前后花园和露天平台。

但不知道是不是学习了内地的“捂盘惜售”方法,天峦剩下的20多套别墅至今未售。目前,均价已涨至15万-20万每平米。新鸿基的理由是,这20多套都是面积在400平米以上的大户型,所以单价较高。这似乎和国内的情况刚好相反。

与内地人买房动辄数百万上千万一次付清不同的是,在香港买房,只需要先交2万元定金,随后签合同时付款10%,一个月之内付到30%,剩下的尾款在交房时付清即可。

对于尾款,无论多么财大气粗的购房者,多数都会选择银行按揭贷款,因为香港针对住房的银行按揭贷款利率只有1%,内地为5%以上。需要说明的是,香港没有限购、限贷、户口歧视等政策,只要你能提供资产证明具备还贷能力,内地人同样享受1%的贷款利率。用新鸿基地产销售的话讲,“澳洲人、加拿大人都可以来香港买房,内地同为中国人当然没问题啦!”他可能不知道北京等地的限购政策——外国人可以买房,而外地人必须提供五年以上的纳税和社保证明后才能买一套房。

根据新鸿基销售经理提供的数据,香港目前的房屋均价包括郊区在内,为5万元-10万元每平米左右。这似乎是内地北京、上海、深圳、杭州等地豪宅的价格,但以香港人均25000美元的年收入,及1%的房屋按揭贷款利率计算,香港的房价可能比内地高不了多少——更何况,与收入差距不对称的是,内地这些城市的房价却正在朝这一目标迈进——所以,香港房产的现状是,包括普通工薪阶层在内,基本都能做到“居者有其屋”。区别只是在于50平米的三居还是500平米的三居。

1%的房屋按揭贷款利率,却能换回房屋总价款5%的年租金回报时,让房产投资也成为香港人的必然选择。虽然租金水平和内地相当,但却远高于利率,仅靠租金,不考虑房价上涨因素就能实现投资收益,所以,新鸿基地产销售说,“和内地一样,香港人也喜欢买房。但是,香港的中产阶级通常也只会买一两套房而已,因为我们还有股市等其他投资渠道可供选择。”的确,那里没有那么多的庄家和内幕交易,以至于投资客只能一掷千金买下数十套房产作为惟一投资渠道。

香港的优势还在于税收。类似于内地的契税,香港购房交易税税率最高不超过4.5%,其他除每月不超高3元每平米的物业管理费外,再无各种苛捐杂税。而内地,这个比例大概在6%以上。更重要的是,在香港,如果总价低于200万的房屋,交易税只需要100港币即可。因为在香港200万购房,属于纯粹的工薪阶层解决基本住房条件的刚性需求。税收显然不是用来增加政府收入的,调节贫富差距才是正道,所以,对于普通工薪阶层购房,自然不该再课以重税。

各方面的优惠条件,不代表香港就是炒房的天堂,因为香港有着完善的法律法规。根据规定,在香港买房,两年内转售的交易税税率最高达15%。所以谈起内地购房者,新鸿基地产代理执行董事雷霆说:“我们不清楚他们是否是内地投资客,现在中港联系很密切,我们看到有接近一半的客人在中港之间联系紧密,这些人中包括有拿到香港身份证但公司在深圳的,并且有中港车牌的,而且是每个礼拜要往返深圳香港3至5次的。”新鸿基地产销售在谈到他们位于西南九龙、比邻维港的另一个高端住宅项目珑玺的购买人群时,也估计会有30%左右的内地购房客。“一半是拥有香港居住证的内地人,在香港有业务,另一半是经常往返于香港和内地之间的人。”珑玺预计售价20万元人民币/平米,为香港高端商业住宅项目。

当然,惟一的不足是,香港房屋产权为50年,不如内地通常的70年产权。但也正因为房屋为有限产权,所以香港也没有一个叫物业税的税种。另外,如果算作户口政策的话,如今香港取消了买房可以投资移民的政策。

蓝宝石订婚戒指是继承威廉母亲戴安娜



王室的婚礼

上接53版

“新娘凯特也极力地向未来的王室生活靠拢——保持低调、亲民的作风,并且充满教养。”参与了16年王室新闻报道的CNN主播Richard Quest说,去年亮相订婚的新闻发布会的时候,凯特一袭宝石蓝的裙子,端庄乖巧。而这条裙子售价347英镑。

婚礼的体面

名人婚礼忙不迭地上演着。温莎家族是天生的王族,一般人恐怕是学不来。去年,周立波娶了温州女商人;今年,剩女大S嫁给了富二代汪小菲。这些婚礼个个都号称“王室风范”,豪掷千金,呼朋唤友。现在,终于有个真正的贵族要办场婚礼,名人们值得从王室身上借鉴的东西太多。例如,不要老想着当贵族,做一个有教养的平民也是非常不错的选择。

谈到礼金与捐款,王室在婚礼上收到的礼物,大部分被捐献给慈善事业。威廉婚礼的喜帖顺便告诉了宾客,如何向新人指定的慈善机构捐款,接受善款的机构包括“威廉王子和哈里王子慈善基金会”。

回顾国内的名人婚礼,周立波虽然把收到的超过3000万礼金全部捐给了海派清口基金会,不过有媒体评论说,这多少有点“秀”的味道。

大S的“秀”就更过了。原本宣称的“低调”婚礼从一开始就备受关注,搜狐老板张朝阳的全程“独家”微博直播及后面的口水战,更是把婚礼推在舆论的风口浪尖上。大S曾宣布将礼金全部捐给日本灾区,随后却又不了了之。至少500万的礼金遭到万达公子王思聪的带头炮轰:“不还说礼金全捐吗,你给我个发票看看呗”。

王室正派、谨慎及传统的婚礼流程,其中每一个环节无不体现出王室的体面。威廉大婚,座上宾客大多来自各国王室成员,并象征性地邀请了贝克汉姆夫妇等国际明星。

而咱们名人婚礼的排场,显然留下了更多“后患”。周立波迎娶温州女商人胡洁,大摆80桌喜宴,盛邀近700位宾客,刘嘉玲、成龙、唐季礼等演艺人士还有商界名人史玉柱悉数到场。最要命的还是崔永元的“闹场”,且不说是调侃还是攻击,按说被邀请参加婚礼的小崔不该这么“毒舌”,但这事算是炒作开了。下次,周立波再办点场面事,说不准还真得掂量掂量是不是要把圈子里熟或不熟的“朋友”们全拉进来。

大S的婆婆张兰也吃了这个亏。不管再怎么解释,与万达公子哥这点事差不多已在公众心中盖棺定论了。最新的言论来自李敖,李作家口无遮拦地指出大S和汪小菲就是“商业婚姻”,并讥讽张兰“有点钱后不要神气,希望要有文化水平”。

名人,一切都是为了博来更大的名和利。办婚礼,自然是名人圈子抱团取暖的一种手段。

媒体当然会乐得造势,把它们形容成“堪比王室大婚”。但区别在于,王室从不要求人们对它投以过多的关注,更不愿把自己推入口水当中,无需博利、博益,这依旧是一场王子的婚礼。退一步说,就算名人爱用婚礼做噱头,拉拉关系,长长面子,求得个“抱团取暖”,也该淡定点、稳当点,怎么说也是个喜结连理的好事,别让婚礼走了这个味儿。与其梦想做个贵族,不如琢磨琢磨,像回事的婚礼,究竟是怎么一回事。



有新人名字的蛋糕 路透社/供图

运动豪雅

■ 万炜 / 文

豪雅（TAG Heuer）和老虎·伍兹（Tiger Woods）可能真是天作之合。看看他们的前三位字母，拼写相近，发音类似。

再看看豪雅的其他代言人：有“F1 教授”之称的法国车手阿兰·普罗斯特（Alain Prost）、世界车神阿尔顿·塞纳（Ayrton Senna）以及芬兰飞人米卡·哈基宁（Mika Hakkinen）、世界冠军基米·莱科宁（Kimi Raikkonen）、刘易斯·汉密尔顿（Lewis Hamilton）……

如果说代言人代表了一个品牌的特性，那么，豪雅的运动性一览无余。与运动、特别是赛车密不可分的关系，让豪雅自然而然地选择 F1 车队作为合作对象。

1985 年，豪雅与迈凯伦梅赛德斯车队联手，建立了 F1 赛车史上时间最长、最为成功的赞助合作关系；在 1971 年-1979 年间，豪雅还是法拉利车队的官方计时器；1992 年，豪雅还为国际汽车联盟指定，负责世界一级方程式赛车的所有计时作业，一直到 2003 年。

手表品牌喜欢和赛车运动结合很好理解。因为速度似乎就代表着时间，而且速度计算需要精准计时做保障。所以，豪雅也曾赞助过阿尔卑斯式障碍滑雪和高山滑雪比赛，以及长雪橇世界锦标赛——那大概是人类凭借自身能量所能达到的最快速度了。作为高尔夫球手的伍兹为豪雅拍摄的广告也和赛车有关——电视画面中，他击出一枚高尔夫球，然后球以 F1 赛车的速度在摩纳哥赛道上飞驰……

对运动的偏好，让豪雅深受美国人喜爱——美国是最热衷运动的国家，所以美国也是豪雅最大的市场。

从技术和设计的角度看，豪雅的确是为运动而生。比如它的 2000 系列，是体现豪雅运动风格的经典代表作。拥有六大特点：防水深度达 300 米，单向旋转表圈、荧光时标刻度、旋入式表冠、可延展双安全精钢表带扣、以及抗磨损蓝宝石水晶镜面。

要说豪雅为什么如此喜好运动，显然和创始人的特性有关。1860 年，年仅 20 岁的爱德华·豪雅（Edouard Heuer）在瑞士建立制表厂。在这个年轻人身上，有两个特点最为明显，一是对于钟表创新技术的痴迷；另一个则是对运动的热爱。



首份 7 年合约到期后，F1 和上海再次续约 7 年 CFP/ 供图

F1 之于上海

■ 万炜 / 文

上海人洋气吗？

“我以前最喜欢 Kimi（莱科宁），现在觉得红牛车队的 Vettel（维泰尔）还行，长得挺天真的样子。”就像上海人喜欢用英文名一样——作为酩悦轩尼诗帝亚吉欧洋酒（上海）有限公司（MHD）的公关经理，赵洁璟很少使用自己的中文姓名，而是一直称呼自己的英文名 Joyce——上海人对 F1 赛车的兴趣也远高于其他中国城市。要知道，无论莱科宁，还是维泰尔，亦或者红牛车队，可都不是像舒马赫、法拉利那样老少尽知；要知道，说这话的是一位女性，她并非铁杆车迷，喜欢 F1 纯属普通生活爱好，可她对 F1 的熟悉程度，可能令某些男士也难以比过；要知道，F1 比赛现场发动机发出的声音高达 150 分贝，超过波音 747 飞机起飞时的声音，并持续 2 小时之久，所以赛车手都得带着耳罩，在比赛现场，说话如果不借助于耳机，那“通讯”真的就只能靠吼。

“Kimi 来上海参赛的时候，我年年都去现场。”补充一点，上海国际赛车场位于远离上海市区的嘉定区，交通不便，这都是阻止观众，特别是女性观众的因素。但 Joyce 说：“我从小就跟着爸爸一起看 F1，半夜起床。”尽管 Joyce 年纪并不大，属于典型的 80 后，可她的小时候也至少是上世纪 90 年代初，那时候不仅中国绝大多数地方的人还不知道什么叫 F1，就连中央电视台也还没有开始直播赛车比赛，通常是在深夜的电视垃圾时段录播比赛实况。

因为 Kimi 退出了 F1，Joyce 已连续三年没去现场了，但她还是在家里通过电视观看了 2011 年 F1 中国大奖赛。这可能就是洋气的上海人和中国其他地方的不同。他们喜欢一切洋气的、高级的东西。所以，近些年来，F1、网球大师杯、高尔夫汇丰杯等众多高端赛事先后落户上海。

> 这可能就是洋气的上海人和中国其他地方的不同。他们喜欢一切洋气的、高级的东西

从商业运营的角度出发，这些高端体育赛事肯定处于亏损的状态。以 F1 为例，根据上海和 F1 之间的协议，上海不仅需要向 F1 上交高额的承办费用——尽管至今上海对当时的申办费用仍然秘而不宣，但据英国《F1 商业》杂志报道，上海购买的举办权费用为各站最高，每年 3000 万美元。而同期的巴林只付出 1800 万美元，日本铃鹿站的举办权费用只有 950 万美元，欧美各 F1 分站赛的申办费用约为 1000 万美元。《F1 商业》评论说：“上海花了三倍的费用购买举办权，这非常不可思议。中方当年的谈判十分缺乏技巧，且显得财大气粗，急于求成，为尽快得到举办权不惜血本，这也为如今的亏损埋下了伏笔。”当时外界对上海 F1 的评价是“钱多人傻”。另外，赛场内广告牌的销售收入均为 F1 所有。承办方只能得到门票和电视转播费用，而在中国，电视转播是免费的，因此留给上海的，只剩下了门票收入，此外他们还可以在赛场里卖盒饭挣钱。可除“上”赛道在 2004 年以 15 万名观众的人数创造了当时中国有史以来观看单场比赛的现场观众人数纪录后，此后几年人数不断下降，因为观众对 F1 的新鲜感逐渐失去，中国也没有形成所谓的 F1 文化，包括上海在内，对明星的追逐也远高于对赛事本身，所以，最少的时候现场观众只有 8 万人。

有媒体报道，7 年来，上海共为 F1 投入 50 亿元人民币。在第一个 7 年合约到期后，面对巨额亏损，多次传出上海可能放弃 F1 的声音。

但负责运营 F1 的上海久事国际赛事管理公司总经理姜澜公开表示，F1 的经济意义是次要的，重要的是通过比赛推广城市形象。据 F1 官方数据显示，每场 F1 比赛的全球观众可达 5 亿至 6 亿人。通过电视转播，世界上更多的人认识了中国，认识了上海，提升了上海的城市认知度和好感度。据赛事组委会公布的数据显示，过去 7 年 F1 为上海创造了超过百亿元的直接和间接收入，当地旅游、酒店等行业获益匪浅。姜澜在不同场合都曾用“一家亏损，大家受益”来解释，在他看来，赛事的经营费用是由久事——这个隶属于上海市政府的企业承担，但由 F1 赛事带来的巨大的商业、旅游、投资等社会效益却是由社会各个层面共享。作为“城市名片”，F1 从开始就不可能是个纯粹的商业项目。“这是一个政府公关平台、企业公关平台、旅游平台和休闲文化活动平台。”所以，当初关于续约与否的讨论其实根本就是不存在的。“中国站其实没有续约的问题，当年我们在签署第一份合约时已经约定，如果没有特殊情况比赛就会顺延。”

今年的一个好消息是，2011 年的 F1 上海站吸引观众 16 万余人，比去年增长 60%。

不过，这样的现象究竟是姜澜认为的“中国车迷群体在逐年递增，喜欢 F1 的人越来越多，这也离不开中国大奖赛过去 7 年的积累”，还是因为上海了解到在第一份合约中做了“冤大头”，从而在第二个七年之约中经过谈判承办费用有“比较大幅度的下降”后，对比赛门票作出的大幅降价造成的促销效果？

今年上海站最值得关注的改变无疑是降低票价。组委会将各类门票价格总体下降了 30%，最便宜的周五单日票仅为 80 元。能看到发车、冲刺和维修区的 A 下看台票价降幅达到了 40%。

两者有着本质的区别。



经济观察报 The Economic Observer << 2011.04.25
编辑:杨婷婷 e-mail: yangtingting@eeo.com.cn 美编:周青

所谓“大酒”

■ 玛歌 / 文

世界上每年所产的葡萄酒数以万计，但到底有多少堪称伟大的酒精艺术品？每年，Decanter、Wine Spectator、Wine Advocate 等世界上最著名的葡萄酒杂志都会评选年度最杰出的佳酿，而巴黎、纽约、伦敦、布鲁塞尔四大全球葡萄酒市场也会统计出当年最为昂贵的酒。尽管价格不能完全反映出价值，但杂志的评选与四大市场的标价有着相当的重合，这也反映出“伟大”一词并不浪得虚名。随手选取几只大酒，或许就看到一点点风貌。

旧世界的荣耀

法国是葡萄酒最著名的产地，而稳居前两位的，分别是勃艮第的罗曼尼·康帝（Romanee Conti）和波尔多的毕翠斯（Petrus）。

如果说波尔多是遍地黄金的话，那么勃艮第则需要沙里拣金，但拣到了往往都是狠货色。罗曼尼·康帝便是，居全世界第一位。既然名字里被冠以“帝”，那肯定“位于一个最好的地段，葡萄能达到最为完美的成熟度……地理位置之佳，每天都能随到太阳发出的第一道光芒，以及全天最柔和适中的热量”，且没有自然灾害，所以这里所产的红酒气味具有多层次变化，有一股高雅及莫名的气质。每年葡萄成熟时节，酒园门禁森严，如临大敌，被工人和酿酒师严格采摘挑选，平均每三棵葡萄树才产一瓶康帝顶级酒。

康帝属于天生丽质与后天培养的结晶，毕翠斯能位居全球第二，则全靠自身努力，甚至有人会把它的成功归结于经营者的高超手腕。毕翠斯园的自身条件并不算最好，但架不住会梳妆打扮。经营者会用人工的方法改善葡萄品种和种植方式，如果采摘时遇上下雨，甚至会调动直升机来吹干整个葡萄园。这样不计成本，既博了眼球，价格自然惊人。毕翠斯的酒颜色浓烈，加上松露、巧克务、牛奶、花香、草莓的味道，发挥出细腻及变化无穷的特质。

拉菲堡（Charteau Lafite）也是波尔多的大明星，尤其在中国酒客中大名鼎鼎。面积在 5 个一级酒庄中面积最大，被称为“名酒中的巨人”。大概也正是因为产量大，才在国内的爱酒人士中很有市场。甚至销量早超过产量，听起来像是在中国都有了产地似的。其实拉菲酒分三个等级，除顶级外，二军、三军酒都要小心了，这些小拉菲未必比那些名头稍逊的酒的质量更好，但价格仍旧居高不下，专宰那些虚荣又有钱的主儿，倒也反映出法国 AOC 制度的一个特点：保守。一旦五大名庄制度制定的，永世不得翻身。百多年来，只有木桐·罗斯柴尔德翻过案。其他的，都休想。所以，如果有人说他只喝拉菲，就是让别人提醒他的品位，他有可能是位只认名头不认品质的暴发户。拉菲堡的酒比较内向，也比较轻，往往要经过长期的陈酿，才能显出特质，这也是拉菲的神秘色彩。

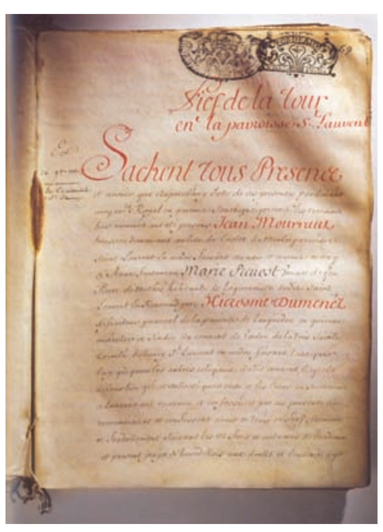
> 一旦一瓶酒被冠以“great”，那就表明这款酒不仅售价可观，最重要的是，它已经不再是简单的农产品，而是天时、地利、人和这三位一体共同造就的一件艺术品



殷勤的酒庄女主人在招待客人

刘沙 / 摄

在勃艮第，还有一个酒园，至今法国军队路过时都要行礼致意的，就是伏旧园（Clos de Vougeot）。士兵向这个酒园致礼的是由当年拿破伦军队的一位少将开的先例，这是全法国惟一享有此殊荣的酒园。也可见葡萄酒在法国之深入人心，伟大的酒园被人所景仰的程度。



拉图酒庄的历史档案



奥比安酒庄的瓶塞

意大利是全世界葡萄酒产量最大的国家。虽然由于粗放的制作方式，意大利酒没有取得法国酒那么巨大的荣耀，但北部产区仍有相当了得的表现。Gaja 就是每年能入选世界百大的区区几款酒中最为著名的品牌。

尽管现在加拿大的甜白葡萄酒声誉鹊起，但德国的甜酒仍然表现得更加细腻，优雅。事实上，德国也只有甜白葡萄酒为人称道，但这一项成绩，也是傲视同侪。伊贡·米勒园（Egon Muller, Scharzhofberg, TBA）是其中的著名品牌。TBA 指的是等每颗粒葡萄都完全枯萎成葡萄干才采收，且至少陈酿十年以上。德国都是“小农”酒园，伊贡园只有 12 公顷，再加上气候寒冷，精耕细作，产量极少，只有法国同类酒庄的百分之一。这都是造成德国 TBA 价格高昂的原因。伊贡酒味道较淡，幽雅精致宛如素妆打扮的精美女人，与流于甜俗的加拿大冰酒比起来，有天壤之别。

新世界的明珠

新世界里，头数美国人头脑灵活，充满商业灵感。但美国纳帕地区的确也争气，生产出伟大的酒。

第一号作品（Opus One）最美国最著名也是最为昂贵的酒，诞生于上世纪 80 年代初，是罗伯特·蒙大维与罗斯柴尔德男爵的合作的结晶，酒标上就是两个人的侧影拼在一起。当时美国酒被法国人视作可口可乐的酒精版，很瞧不上眼。木桐酒庄派出最好的酿酒师为蒙大维传授了最优秀的技术。这款酒获得极大的成功，它自称是美国本地产品，而不是法国的翻版。在酒评家眼中，这款酒同样有波尔多的风格，但恰恰说明了它的品质：色泽深红，黑莓与木桶香味，饱满而深沉。可惜的是，男爵已经去世，第一号作品也成绝响。

鹿跃（Stag's leap Wine Cellar, Cask 23）是从 1972 年开始酿酒。23 号桶限产量 12000 瓶，是美国最贵的酒之一。当年里根总统便是用此酒招待戈尔巴乔夫，一改白宫国宴的酒单传统。英国女王在其私人游艇上庆祝里根与夫人的结婚纪念日时，也是以此酒助兴。该酒颜色深红，复杂，不像通常的新世界酒那样简单，带有细腻、紧致的结构，并有烘焙、橄榄和巧克力的味道。评酒术语中有一句著名的“戴着丝手套的铁拳”，便是极赞其温柔而有力的特质。

新世界酒中，美国酒以价高著称，澳洲酒则有更为合理的性价比。五六百元能喝到极好味道的优质酒。尤其是原来在法国表现平平的西拉葡萄引种澳洲后，取得优异的成绩，更使得澳洲酒有了极高的声望。而做西拉最有名的就是奔富的农庄酒（Penfolds, Grange Hermitage）。奔富原在澳洲行医，后来投入酿酒事业，兴趣大增，其后人也继续经营，奔富遂成澳洲最大酒园。而农庄酒是上世纪 60 年代由酿酒师舒特潜心制作的大酒，起初这款酒并不为人们所赏识，直到陈年后，其魔力才逐渐显现。现在的奔富农庄酒已成为南半球惟一一只顶级酒，高贵、圆满，含隐约的咖啡、橡木与浓郁的果香。

以上所选，不过是好酒中的最好者，还有很多更加亲民又价格适中的，以后再介绍。其实不论贵贱，合乎口味和心情，是最重要的。不信，你回忆自己的喝酒经历，喝得最高的那次一定不是最贵的。

没有大酒，可以小酌

日常生活很少有机会接触所谓的大酒，但风格相近，价格却亲民的小酌可望也可及。

1.Vosne-Romanee (cru parantoux)
可代替罗曼尼康帝，产地接近，口感相当好，价格便宜

2.Chateau Duhart-Milon
口感和品质接近拉菲的葡萄酒

3.匈牙利皇家托卡伊
法国甜白葡萄酒非常昂贵，但贵腐酒起源地匈牙利的托卡伊却价格便宜，口感很好

4.奔富 808
因为中国人所喜欢的口彩，此款酒在中国卖得不错，虽然品质在奔富系列中算是一般，但常作为礼物送给希望发财的人们

5.Newton
产自美国纳帕，价格比作品一号低了不少。尤其值注意的是，酒庄女主人林叔桦是华人女性

厨房手记

趁热吃



■ 耀扬 / 文

很多菜谱结尾的时候都会关照一句，趁热上菜。

在厨房工作，总是希望客人能趁热品尝一下刚刚端上桌的热菜。但通常一些客人看看端上来的热菜，继续着聊天的话题。对于厨师来说，是有一点点沮丧的，其实这意味着客人已经错过了菜肴的最佳状态。

客人并不是不尊重厨师，或因为聊天的内容有多么重要。大家意识中端上来的菜，品质是稳定不会变的。但事实上热菜在烹饪完成后，随着时间的流逝，品质就开始下降。

菜肴开始变凉变软，逐渐失去口感，最终汤汁分离。对于一个负责任的厨师和餐厅来说，当然希望你能享受到食物最完美的状态。在厨房做橄榄油烫虾的时候，我会告诉服务生提醒客人，希望他们趁热吃这道菜，如果几分钟以后再品尝这道菜，虾已经失去了最嫩的状态。拔丝苹果算是一道比较典型的趁热吃的菜，大概没有谁会愿意用筷子戳已经变凉的拔丝苹果，那样子看起来像个十足的不懂烹饪的蠢蛋。

另外一些客人因为某些原因，在菜肴变凉之前没有吃完，提出让服务生把菜端回厨房再热一次的请求，对于餐厅来说这样的要求通常都不会拒绝。如果有餐厅站出来表示，本餐厅拒绝再加热从厨房端出来的食物，对你来说也许是不可思议的。换个角度想想，就算你买了艺术家的一件作品，也不一定有资格要求艺术家按照你的想法再加工一次作品吧。但如果碰到有这样姿态的餐厅，相信大家也不会有什么心情和胃口享受食物了。

多数餐厅是依着食客的，既然你消费了这份食物，什么时候吃就由着你吧。没有那么多的厨师愿意关注端出去的食物，客人是否能马上品尝，以及是否喜欢这道烹饪。

有人是冷菜和剩菜的爱好者，我也会吃这样的菜。是在家里，而且是要再加热的剩菜，类似于烩菜的烹饪方法，再拌上些米饭，虽然那可能没什么营养可言，但对于一个饥饿的人来说，那无异于是味美至极。这样的冷菜和剩菜其实算是另外的一种烹饪了，食物在汤汁中长时间浸泡，经过再次烹饪，味道会变得更浓郁更丰富。对于这样的剩菜烹饪，前提还是要趁热比较好吃。

趁热吃的第一口也许没有给你带来惊喜和感动，但是起码不会错过与美食擦肩而过的机会。趁热吃不是代表要匆忙地吃掉一顿饭，相反是希望大家更享受吃饭的过程和乐趣。

品酒记

特约评论员



李德美
首任中法政府合作葡萄种植与酿酒示范农场首席酿酒师
亚洲侍酒师协会杰出会员

马会勤
中国农业大学农学与生物技术学院果树系副教授
中国农学会葡萄与葡萄酒分会副秘书长





赵凡
中国第一位 WSET Level 4 证书持有人
英国葡萄酒与烈酒研究院会员
波尔多葡萄酒学校国际讲师

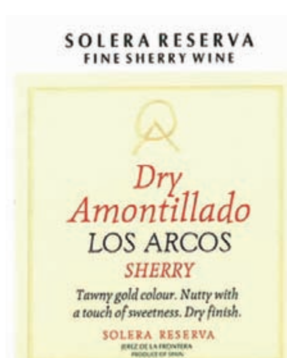
卢士涛庄园路爱可干型

（索雷拉特酿）

Lustau Dry Amontillado “Los Arcos”

世界上有很多“言过其实”的葡萄酒，他们的价格已经远远超出其实际品质与名气所承受的范围，超出的部分仅仅是某些人争面子带来虚荣心的满足。与之相反，也有很多没有被重视的葡萄酒，他们的价格相比其内在品质可谓是友情赠送，雪莉酒很多时候就处于这样的境地，而其中最为出色的那些品牌如 Lustau（卢士涛）更是如此。

有人说中国人应该喜欢某些类型的雪莉酒，比如 Amontillado 和 Oloroso，因为跟中国的黄酒有几分类似。如果你能接受地道好黄酒，干爽醇美的风味，那么这款 Amontillado 也不能错过。要知道一般来说要陈年 6 年以上才可以酿出 dry Amontillado，Lustau 的酒陈年时间又要长于平常水平，现在已经很难在如此平易的价格上找到一款经过长期陈酿，完全成熟的葡萄酒了。



名称：	卢士涛庄园路爱可干型（索雷拉特酿）
产地：	西班牙赫雷斯地区（雪莉地区）
葡萄品种：	帕罗米诺（Palomino）
主要特点：	浓郁，带有氧化风格，有明显坚果，如核桃与杏仁的味道，入口极干，爽口，回味细腻悠长。
价格 ：	242 人民币
性价比：	极高

一周食材

春笋

所谓“尝鲜无不道春笋”，清明前后开始采收的春笋又让老饕开始心动。笋一年四季皆有，但惟有春笋、冬笋味道最佳，春笋以质地鲜嫩、黄色或白色为佳，烹调时无论是凉拌、煎炒还是熬汤，均鲜嫩清香。



冷眼观潮 王欣 / 文


Burberry 北京 3D 全息时装秀 本报资料室

Burberry 3D 酷秀

如果在 2011 年 4 月 13 号这天,你打开自己的微博,没有看到任何一条关于 Burberry 北京 3D 全息时装秀的即时消息,那只能说明两个问题:要么是你完全不在时尚行业或者根本不关心时尚;要么是你本人以及你关注的那些时尚人,已经被这个圈子边缘化了。

这场耗资 2000 万欧元、极其炫目的高科技数字影像时装表演,让春光里的北京城彻底嗨了一把。全中国的时尚从业者为它喜不自禁奔走相告,开秀当晚,锣鼓喧天彩旗招展人山人海,手持邀请函的三教九流个个都以一身难辨真假的 Burberry 服饰粉墨登场……在这些热闹如春晚的场面背后,还有更加真金白银的数据——全球超过 1000 家大中型媒体对此场全息时装秀做了大版面报道,其中包括 20 家全球网站在线同步直播;890 多万条有效关键词信息被互联网搜索引擎收录;仅在中国新浪微博当天就有超过 15 万条微博转发,65 万余条评论,累计覆盖有效人数 3000 多万。而这些数据又将陆续以潜移默化的方式转化成 Burberry 的销售份额、品牌价值及公司资产。

为什么是全息投影的多媒体虚拟时装秀?为什么不用 2000 万欧元请来全球排名前 50 位的超级模特,在精心包装过的长城、太庙里走一场标准的经典大秀?这个问题的答案,其实一直藏在 Burberry 近几年的广告宣传照里。2005 年以前,Burberry 刊登在时尚杂志里的广告硬照最常是雅痞与名媛,他或她穿着 Burberry 经典款式的风衣,在豪华酒店精品商场里谈笑间挥金如土、在自家后花园的秋千上打发无所事事的下午。从 2006 年开始,Burberry 的广告硬照突然换成了青春年少的俊男靓女,他们只是对着镜头露出扑朔迷离又自我陶醉的神情。2009 年,90 后的幼齿摇滚歌手 George Craig 成为 Burberry 成衣及香水广告的男主角,Burberry 形容这个小男孩的是"新生代男性对于自我形象的追求标准"。仅仅一年后,同样是 90 后的"赫敏"Emma Watson 带着她 1993 年生的弟弟 Alex Watson 一同成为 Burberry 的全球形象代言。这数年间广告形象彻头彻尾的变化,正是由于 Burberry 的心知肚明——



十年前的雅痞与名媛,如今要么偃旗息鼓悄无声息,要么消费过度转而追逐宗教信仰社会公益慈善事业,他们绝不再接受广告里那些"要成为什么样的人首先应该穿什么"之类的暗示;如今可以被广告、被媒体教化的,是在物质大爆炸时代成长起来的 80 后 90 后,以及部分永不服老的妖精。要说服他们消费,品牌根本不必大费周章的像从前那样,吹嘘精致昂贵的手工艺,对于用虚荣取代信仰成为人生动力的这一代,品牌只要能证明自己很"酷",这就够了。

而什么是"酷",Burberry 用 2000 万欧元给出了很好的答案。请来被誉为"新酷玩乐队"的潮流乐团 Keane 为品牌唱堂会,这是酷;完全摒弃真人只采用 3D 立体影像展示时装,这是酷;调动一切资源鼓动所有嘉宾利用各种社交网络新型媒体自发进行即时报道、宣传,这是酷——所有的酷,都被新一代酷儿消费者们如饥似渴的吸收着消化着。看亲临现场的那些年轻人自拍上传到社交网络的照片,几乎每一位的神情,都是扑朔迷离又自我陶醉——恰似 Burberry 的广告。

> 如今可以被广告、被媒体教化的,是在物质大爆炸时代成长起来的 80 后 90 后,以及部分永不服老的妖精

所以,你准备为这种"酷"买单了吗?一件标价过万的 Burberry 本季风衣,你从布料和缝纫上看不出它的昂贵,但你会想起这一场酷毙了的 Burberry 全息时装秀,虚拟模特就穿着这件风衣走过舞台在尽头处瞬间化作飞雪散落一地,舞台下几千人同时发出"哇"一声赞叹。尽管那赞叹,只持续了短短的 3 秒钟。

消费



珐琅中国风

第一个进驻巴塞尔表展 1 号馆的中国品牌飞亚达,在古香古色的郡王府举行了"艺"系列手工珐琅腕表鉴赏会,以契合新款的历史主题:"紫禁城"和"辛亥革命"。珐琅图案中的太和殿、故宫角楼、武昌红楼等元素带有独特的中国风。

"怀旧"与"经典"

瑞士著名制表品牌天梭,在上海创意基地红坊内为天梭百年经典的复刻表款唯思达系列举行了盛大的上市发布会。形象大使黄晓明亮相活动现场,与现场观众分享成长历程中对"怀旧"和"经典"的点滴感受。

韩寒加入奢侈品牌

LVMH 旗下的瑞士顶级腕表品牌 HUBLOT 宇舶表随 2011F1 大奖赛来到上海。由于个性鲜明富有激情,韩寒被选任该品牌的亲善大使。背面镌刻有韩寒亲笔书写的自由宣言"For Freedom"以及中文签名的限量腕表,于今年拍卖,并将善款捐给壹基金。

抓住母亲节商机

母亲节临近,Van Cleef & Arpels 特别推出新系列——Fil de l'eau 系列珠宝、Frivole 系列珠宝,以及 Lady Arpels Papillon 系列腕表。钻石和蓝宝石的花瓣、轻盈的蝴蝶和天然珍珠贝母给儿女们的钱包来了一次洗劫。



奢侈品悖论

■ 阿怪/ 文

在中欧国际工商学院最近举行的一次顶级品牌论坛上,论坛的特邀主持人袁岳向几位中外奢侈品负责人提出了一些尖锐的问题。事后袁岳在自己的博客上评价自己的主持经历,"奢侈品牌的老总一般啥也不说,说的东西基本没啥知识含量"。

事实上,这种困惑和质疑不仅在袁岳这样的知名主持人身上发生,更多的时候还来自于许多奢侈品从业者及相关人员,包括从事该领域报道的记者。

我们发现,对于奢侈品的关心,品牌自身、媒体还有消费者拥有截然不同的想法。

顶级品牌最爱在中国谈什么?品牌故事

对于很多来自欧洲的奢侈品品牌来说,中国市场是推动整个品牌全球业绩上升的强劲马达。赚最多的钱,讲最好听的话,也符合很多品牌一贯奉行的低调原则。

参加论坛的让·克劳德·比弗是品牌中的一个例外,或许是因为目前他领导的品牌 Hublot 仍然年轻,和那些家族企业的 CEO 们相比,他所要背负的压力要小很多。他激情演讲了自己当年收购某品牌的幕后故事,包括花费很少量的资金、整个收购过程,而这些往事在今天品牌负责人们的心里则相当敏感,必须小心处理以免招来不必要的麻烦。

绝大多数品牌都喜欢用故事来树立自己的形象。有一条流传在坊间的八卦是,有一些品牌在推出新品前,会邀请一些资深的行内记者来选择哪些更容易被消费者接受。换言之,有些或许你听来津津乐道的故事,不过是应市场之需而已。毕竟,正常的奢侈品消费基础,还是情感消费。

此外,大部分顶级品牌在面对中国媒体的发问时最爱讲,"中国是我们最重要的市场"或者"中国是我们十分看重的市场",这话当然不假,只不过现在算是常识,有多少人会质疑中国消费者的购买力呢?除此之外,他们大概只愿意分享他们在中国新开了多少家店铺,至于具体数字,他们在中国市场投入了多少钱,或者他们赚到了多少钱。对不起,即使这个公司是上市公司,他们也不会就商业的问题向公众披露。

媒体关心奢侈品什么?市场和消费习惯

从 2005 年甚至更早些时候,内地媒体就已经捕捉到了奢侈品要大幅增长前兆。从彼时起,关于中国奢侈品市场的讨论就再也没停止过。尽管有品牌负责人判断,目前大家对奢侈品的关注已经远远超过了行业自身的重要程度,但似乎报纸们集体认为,如果在这一轮报道热潮中掉队,那将会是无法弥补的遗憾。

> 消费者似乎很少考虑每个品牌的市场成绩如何,不然,哪儿来的那么多濒危的品牌来中国市场求救呢?

贝恩公司的数据显示 2008 和 2009 两年里,中国人花在购买奢侈品的钱已经达到 200 亿美金。

几乎各大公司统计出来的数据都显示,中国人购买奢侈品的一半消费行为发生在海外,这是由于国内高昂的税率。媒体在去海外购物上也已经投入了不少版面,大量现金流往国外的局面或许在今年将被打破,海南岛将在本月开始实行离岛旅客免税购物政策,也许以后,不出国去海南购物将会是一个新的诱人选择。

另一个最常出现在报纸上的是中国消费者的消费习惯。事实上,崇尚 LOGO 消费、畸形的炫耀型消费并不是中国市场所特有的,日本本地的媒体早就注意到,16 岁上下的日本女中学生,早就开始购买 Lancome、Givenchy 这样的国际一线大牌化妆品,而在其他亚洲国家、诸如中东新富和俄罗斯富豪们,他们和中国有钱人的消费方式几乎如出一辙。

消费者关心奢侈品的什么?品牌本身和价格

Max 是一个白手起家的年轻商人,对品牌尤其热衷,平均每次去香港购物都要花掉近 20 万元人民币。他用宝缇嘉的钱包,却不知道它来自意大利。对他来说,奢侈品的故事是什么不重要,产地也不重要,做工和质量才是他最看重的。

中国的消费者正在慢慢成长起来,炫耀性消费当然存在,但不全像公众印象里那样的愚蠢。对于白领来说,价格最让他们觉得敏感,对于大部分有实力购买奢侈品的有钱人来说,学会如何不当冤大头才是当下的必修课,而那些有闲又有钱的人,才是奢侈品最理想的客户,他们既负担得起昂贵的产品费用,又渴望通过品牌故事得到自身认同。

消费者似乎很少考虑每个品牌的市场成绩如何,不然,哪儿来的那么多濒危的品牌来中国市场求救呢?

总之,中国的奢侈品市场看上去红红火火,政府、企业家以及每个人都对这个市场兴致勃勃,但事实上生意并不像想象中的好做,尤其是对那些进入中国市场较晚的品牌来说,如何抢占成熟品牌之外的市场需要下大力气花大钱做推广,毕竟在绝大多数领域,前五名的市场份额总在固定的几个牌子间轮换。蛋糕着实很大,却不意味着每个人都能不饿肚子。我们还是想奉劝一句,在中国卖奢侈品,有风险,入行需谨慎。



木匠们

李黎/文

谈木匠这个话题也许真可以谈上个十年。中国古代的木匠从设计到手工一体,而到了现代,家具设计师和木匠的含义因为分工细密化而区分开来,但实际上,他们都是传统意义上的木匠和木器师们。



刘利年的刘刘椅 受访者/供图

刘利年:三年做一把椅子

刘利年说,谈木匠这个话题可以谈上个十年。这位从戏剧影视界到家具设计界的资深"跨界家",动手做东西的历史由来已久,小时候人家孩子玩刀,他就跟铁匠学了打刀,自己打了把真刀吓着院里一大片人;别的孩子有玩具,他自己给自己做木头枪、木头刀。在剧院的时候刘又跟做道具的师傅学了简单的木工原理,后来他终于成为一个"资深木匠",2009年拿下了金斧奖。

刘利年认为木匠这个词的定义需要商榷:"中国古代的木匠是自己设计东西,如今可不是。还有从前的木匠拿传统工具,现在一堆木匠拿气钉枪干活,那不是好木匠。一个不懂得木匠活的人,怎么可能设计出有木工感觉的家具。你既看不出来榫铆、齿接的工艺,也看不出手工感,只有懂得木匠活才能懂得木头。所以我是一个精通木匠活的设计师。很多时候木工认为无法实现的细节,我会以干木头活的经验告诉他这个可以实现以及如何去实现,只有这样的木头设计师,才能达到完美。"

对于中国目前很多人的"不懂木头",刘利年笑着调侃:"人人都爱花梨木啊!不懂的都以用名贵的花梨木做家具为荣,60万买半棵树,20吨重的木材造一个桌子,抬都抬不动,死命扛回家为的是家里有块值钱玩意儿,但那却不算什么真正的好家具,只能说物以稀为贵可以保值。一块木板,下面俩木头墩子一放就是创意?没有智慧的创造,都不是创意。好木材做的也不一定是好家具,反而用最普通的木材打造最实用的能体现智慧设计理念的家具,才是真正的好家具。不然的话,全中国的家具设计师就全做一水的木头家具,永远都是那几款,多恶心。"

刘利年曾经研究过德国的木匠怎么做活,英国的木匠怎么做活,日本和中国的木匠又是怎么做活的。他说日本人崇尚木匠这个行业,已经到了禅的境界。而给他印象最深的,是德国的一个高级木匠学院。那一年,北京来了一对德国木匠,就来自于那个一年只有很少学生毕业的木匠学院。在那个学校,学成毕业大概需要八年,临到毕业之前让学生们走四方,学校给每个人50欧元,不许在自己所在的州找工作,一年之后再回来探讨大家的实践经验。刘利年认识的那对年轻木匠,一男一女,到英国,中国和日本以及澳大利亚走了一圈,来中国前在日本找了一个最好的老木匠,请求在那里干活,不要工钱只要给饭吃给住,他们只求最后能做出一件作品留下即可。这个学院的学生毕业后都被大工业制造基地大公司抢着聘用。那两个人当年带着的工具,刘利年说简直精美绝伦,拉开工具袋就像一场令人赞叹的表演。而中国,木匠的工具只有那么几件,从前鲁班时期连一个刨子就有60多种的时代早已过去,目前中国和非洲国家的木匠使用工具是最少的。

> 多时候木工认为无法实现的细节,我会以干木头活的经验告诉他这个可以实现以及如何去实现,只有这样的木头设计师,才能达到完美

刘利年的得意之作刘刘椅是一把花了三年时间打造的椅子。这三年决非噱头中用来宣传的虚时,刘利年从工作室里走来走去地比划,有板有眼地讲了椅子的三年诞生记。从一方一圆的思想到椅子可以无限延伸的构思,可谓"殚精竭虑",十足像一个冲一杯奶粉都要十全十美的严谨德国人:"所以后来我的椅子到了德国,经过德国人六个月的实验检查后批准出售,卖得极好。有了德国人复杂多方位的测试报告后,其他国家都不需要再经过复杂检验,因为没有人比德国人更仔细。"

刘利年说,产品没进入市场叫不了设计师,设计了一千件家具,一件没流通,依然不叫设计师。现在流行好多椅子背陡然变成8米高,坐着舒不舒服无所谓,这算叫个有想法,作了个秀,可以算个艺术家,还是算不了家具设计师。叫"师"就必须被社会接受。刘利年说:"等刘木匠老了的时候,我希望自己已经能拥有一个可以体现自己哲学思想,又完全实用造福于民的家具品牌。"



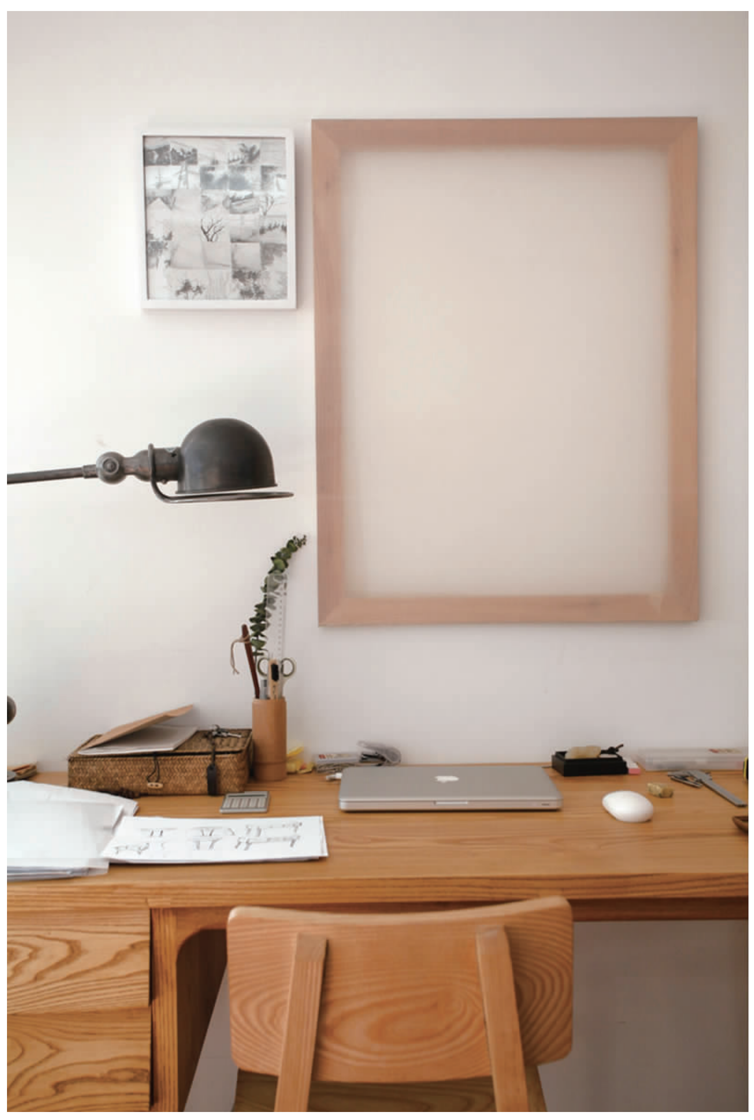
刘力年设计的面条柜 受访者/供图

古奇高:梵几的客厅

"梵几客厅"的男主人古奇高,独立家具设计师,曾经开过咖啡馆,后来从事室内设计,并同步进行家具设计,2010年成立自己的家具品牌"梵几"。

梵几的客厅,既是两个人的家,也是一间对外开放的工作室店面,家里的每件家具都是古奇高亲自设计制作的样品,而且都处于使用状态。要是没有来访者或顾客预约参观,基本上这两个人都是静静地一个在客厅里伏案设计,另一个在书房中画画。而两只在两个人静谧的空间中随意窜动不时用身体碰碰两个主人"打招呼"的猫咪,倒成了这个梵几的客厅里最灵动的风景。

"梵"字本意为"清净"、"寂静"之意,而"几"即为具,梵几就是"清净的家具"。从谐音来讲为"凡几",就是"平凡的家具",古奇高说他希望自己的家具不是跳脱于生活,而是自然融合在生活当中的。古奇高说:"对于清净的家具,我可以举出几种环境下的清净之感:比如薄雾的山林之中,清风吹过,雾行走于林间。再比如,北方的夜晚,抬头瞭望无尽星空,都会有"清净"的感觉,我希望我的家具无论从观感触感还是材质上,都能给人这种感觉,它应该是自然的,是安静的,是让你可以平静下来的。"



梵几的客厅 夏至/摄

海弟:和木头交谈

海弟说,他想在这个机械时代里,做一些可以超越机械制作的事情。在中山大学艺术与设计专业毕业后,如今27岁的他正成为一个木头手作人:"我选择手作,是因为木头手作里涵盖了久远的情结,那些情结我将以以传统的方式去做一次悠久的回溯,这将是我现在和以后都要去诠释的事物。"

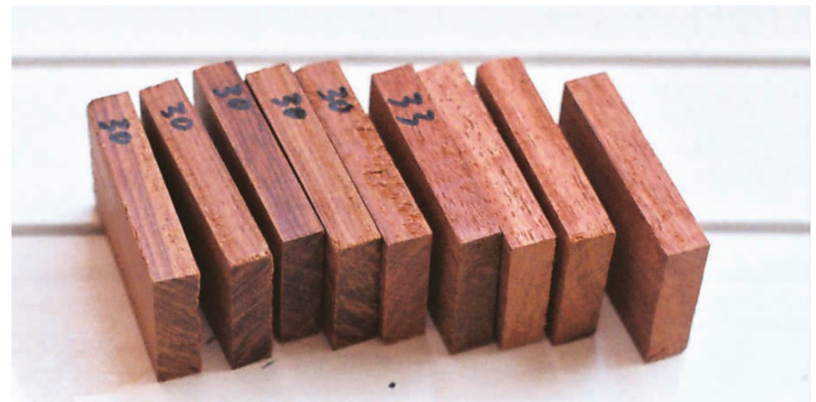
"读中学的时候,我会对舅舅说:'你要帮我做一个书架,不许用一根钉子。'可以说我从小对木工活就耳濡目染。后来学艺术与设计,也尝试过以其他介质来传达我的情感,而最后我选择了木头,是木头刚好把所有的记忆从我童年到大学的专业都完整连接了起来,所以到现在,一直以木头来表达自己的生活设计。"

日本整个社会对"造器"工匠的尊重,才可以使一部分还算优秀的年轻人走进这个行业,立志做一个匠人,而中国的年轻人以手作来诠释生活的人群正慢慢增多:"我时常在脑海里会呈现一些生活器具的形象,我会让它在脑海里安放很久,才想着把它用木头制作出来。在这个过程里,我能感受木的细胞结构,纯粹就是大自然的手工制作,这种感觉甚至有时让我在想自己的手作是否其实是多余的。"

海弟预备在今年如果时间与作品允许的话办一个处女展,把自己的手作木器公开亮相。他其实没想过要这么快出现在媒体上,因为他说:"我最想做的事,就是安静地手作,那是一个如同和木头交谈一样的过程。我喜欢去感受木头手作的温度。"



海弟手作 受访者/摄



木智工坊也推广木文化 受访者/摄

赵雷:木智工坊

赵雷,80后设计师,2006年毕业于清华大学建筑学院获建筑学硕士学位,在从事建筑设计工作4年后,于2010年在杭州创建木智工坊。他擅长极简主义设计风格,欣赏日本朴素、克制、轻逸对待事物的态度。

赵雷说,木有智慧,如影随形。他的木智工坊便是一个专注于"木"的工作室,企图通过优秀的设计体现木头本身的智慧。"我认为人们喜欢木头,愿意与之相伴,因为它是一种天然的材料,亲切温暖让人喜爱。而好的设计是根据木头本身的智慧而做的。所以我建了一个工作室叫做木智工坊,希望通过优秀的设计体现木头本身的智慧。我们一直专注于木家具的设计,并且准备推向市场,除此之外还会推广木文化。"

清华大学学习建筑研究生毕业之后,赵雷开始了建筑师生涯,他却不喜欢开发商这个群体和他们的工作方式:"他们搭上了体制的便车榨取了大量财富,而这些财富本来可以供人们消费以及更好地生活。后来我不再为开发商工作了。我没学过家具设计,但是设计绝对是相通的,我对于木头很有感觉,于是'木智工坊'就这样开始了。"进入木头家具行业后,很多不良现象被赵雷大胆呼吁:"超过50%以上的家具使用的是来自东南亚和南美洲热带雨林等地的非法木材。我会一直呼吁大家停止消费红木,拒绝非法木材。"

赵雷给所有木工爱好者们的建议是:"喜欢就去尝试,并不需要特别准备什么,边学边用吧,木头不会辜负你的创造。"

ctrip 携程

携程出行指南

旅游度假人气指数

国内 TOP10	关注变化		国外 TOP10	关注变化	
杭州	122%	↑	韩国	62%	↑
北京	56%	↑	瑞士	50%	↑
西安	50%	↑	马尔代夫	48%	↑
九寨沟	45%	↑	泰国	37%	↑
三亚	34%	↑	柬埔寨	13%	↑
桂林	26%	↑	法国	9%	↑
丽江	26%	↑	马来西亚	8%	↑
香港	22%	↑	新加坡	5%	↑
上海	20%	↑	意大利	-9%	↓
厦门	9%	↑	印度尼西亚	-9%	↓

(11-04-13 到 11-04-19)

旅游旺季到来,预订出行人气普遍上涨,旅游热点四处涌现。杭州春光正好,正是八方游客纷至沓来的时节。以杭州为代表的华东线路也成为春游的首选。由于西安世界园艺博览会的来临,陕西线路报名火爆。随着离岛免税购物旅游产品的上线,三亚也成为本周一大旅游热点。

出境游人气也大幅升温,韩国线路涨幅居首,反映出赴韩旅游进一步摆脱日本地震事件的影响,持续恢复。东南亚则是近期出境游最大的热点,特别是马尔代夫、普吉岛海岛度假,以及泰国和柬埔寨线路最受欢迎。五一之后一些出境线路降价,也吸引了市民提前预订。

机票价格指数

城市	最低折扣	最低价格
北京 – 上海	8折	900
北京 – 广州	5折	850
北京 – 深圳	8折	1400
北京 – 杭州	7折	810
北京 – 成都	5.8折	830
北京 – 青岛	8折	570
北京 – 大连	7折	500
北京 – 武汉	5折	540

注:机票价格及折扣信息仅供参考,均不包含机场建设费和燃油附加费
(11-4-25 到 11-5-1)

酒店价格指数

城市	酒店名称	星级	门市价	会员价
北京	北京上东盛贸饭店	4	1587	1093
上海	上海皇廷国际大酒店	5	1588	698
广州	广州星河湾酒店	5	2162	1742
成都	成都银河王朝大酒店	4	1639	438
武汉	武汉馨乐庭沌口服务公寓	4	838	538

双重低价保证,三倍赔付承诺:贵了,携程赔您3倍差价!
备注:酒店价格及优惠信息仅供参考,具体情况以携程旅行网(www.ctrip.com)公布为准。

www.ctrip.com
1010 6666(免长话费)
m.ctrip.com(手机上网)
无论何时何地,手机拨打即可注册为携程会员
开始体验便捷的旅行服务,享受丰富的积分奖励

蛇蝎美人都去哪儿了

信口雌黄 **杜然 / 文**

Femme Fatale 是通行于英文世界的法文之一,大意是“致命的女人”,最接近的中文翻译是“蛇蝎美人”。一个被人称之为 Femme Fatale 的女人必备的条件是:神秘、充满诱惑、石榴裙下有一位或者多位趴在那儿愿意为她赴汤蹈火的家伙——虽然明知这么做会要了自己的小命。由此可见,潘金莲和国民党的女特务都只是蛇蝎美人,称不上 Femme Fatale。

中国女人没有营造神秘气氛的传统,中国也不太出产 Femme Fatale,至少我想不出来哪位可作为 Femme Fatale 的代表人物。细览中国以男性为主导的文学和历史叙述体系,会发现坏女人都坏得非常单薄——或者是欲望上索求无度令男人亏空了身子骨,或者是对权势的贪享而不择手段,看不到那种坏得大气、坏得坦然、坏到她的坏即使不是褒义词至少也可视为中性词的那种女人。

不过,即使是在西方语境里,Femme Fatale 也主要是生活在虚构作品中。往早了说,有亚当的第一个妻子,后被夏娃逐出的莉莉丝;有将参孙出卖给非利士人的大利拉;有莎乐美——《圣经》中希罗底之女,为其继父希律·安提帕面前跳舞,让她选择跳舞的奖赏时,她要施洗者圣约翰的头,使他被斩首;女妖塞壬——海上仙女,其歌声富有魔力,谁听了谁都着迷,失意的水手听后不能自已而投海自尽;斯库拉——海上女妖,曾吞食试图航行通过她的洞穴和卡里布迪斯漩涡之间水道的水手。

从中不难看出,Femme Fatale 有着这样一些审美关键词:男性角度的,邪恶的,理想而非现实的。首先,以上神话中的 Femme Fatale 都是美人。美都是超凡脱俗的,而丑一定是现实世俗的;如果丑还虚无缥缈,那得多让人撮火。这些美人,利用智慧或者身体特长,达到邪恶的目的,却并不让你觉得她们龌龊、歹毒、罪孽,甚至让你产生飞蛾扑火的冲动——豁出性命只是为了成全她。港片里面看过类似的场面,他们的说法是:江湖儿女多豪气。

Femme Fatale 象征着一种生活的冒险,是一出需要男女互相成全、配合演出的大戏。我想,这也正是现实生活中 Femme Fatale 难有实例的原因之一。距离产生美和安全感,所以 Femme Fatale 的存在以男性的大脑思维为界。现实生活中,至少在中国的男知识分子看来,还是沈复的老婆芸娘好——能与丈夫促膝长谈书画文学腐乳卤爪,你们打瞌睡,她可以放一条毛毡把你的脚腿盖上。难怪鲁迅、林语堂、陈寅恪、俞平伯看了《浮生六记》都艳羡不已。如果换了 Femme Fatale,还是收尸吧。

待到了上世纪四十年代,Femme Fatale 已经成为了好莱坞电影的一个重要线索,她们往往来自东欧或者亚洲,身上充满了迷人的异国情调。不过,那已是 Femme Fatale 的巅峰,之后就是下坡路。今天最接近 Femme Fatale 这一人物类型的是《特工绍特》和《尼基塔》,她们依旧性感迷人、依旧神秘莫测,只是她们不再动用自身的上下资源来调动男性,而是拿着自动冲锋枪亲自动手。我想,这可能是女权运动获得长足发展的缘故吧。

爱丽丝的心痛

半上流 **密斯李 / 文**

爱丽丝小姐自认是女儿富养的典范。

她毕业于国内名校,又去欧洲读了个硕士镀层金,身材样貌略高于平均水准,在名头颇大的公关公司有份貌似体面的工作。虽然行内人知道这不过是伺候人的营生,外加天天用英文写扯淡的提案。还好薪水算凑合,背不起要排等候名单的大名牌,一般市面上买得到的皮包,发发狠总归能买几个充门面。有什么时髦电子产品问世她必须第一时间拥有才能心里安稳,虽然买来也不过打打弱智游戏,不消两天就倦了。吃喝用度,至少看得见的地方,她样样不输于人。

很多时候,她真心觉得,自己经过多年打拼终于成为走在时代尖端的女性了。说是亦舒书里的女郎不免有点俗,但总之你明白就是那个意思。

人生对她的重大打击出现在去年年底,那时她攒了几个月薪水,准备去欧洲过圣诞节。网上约了一帮同行者,貌似一群小富二代,男的帅女的靓,打算两星期自驾车环游法国。爱丽丝本来没有那么长的假期,可还是咬咬牙把年假统统用上,并且猛然间对此行程冀望甚多,她隐约觉得自己人生的崭新篇章正由此开启。

出发那天她特地早起床两小时在家精心妆扮以免丢脸,结果一到机场离得老远就输了气势。一群人每人拉一只上万块的硬壳旅行箱,齐整得好似一群孪生子,爱丽丝多年来头一次觉得自己面红耳赤。

这才不过是个开始。这帮小富二代对风光游览兴趣不大,毕竟他们谁都不是头一次来欧洲,两部车子嚣叫着开过枫丹白露,他们连停车的意思都没有,便嚷嚷着要赶紧去名牌店扫货,而爱丽丝出发前花几个夜晚在网上查询的购物攻略是如何在巴黎城外的名牌打折店买到过季基本款。

平时在朋友和同事圈里,她,爱丽丝,才是时髦和高级的代言人,有谁比她更了解每个大牌的设计师姓甚名谁是哪国人以及时尚界的贱人们之间有多少恩怨情仇,有谁能像她对每个牌子在哪里买最划算脱口而出,她何尝受过这样的鸟气!可不晓得为什么,她的气焰此时竟无影无踪,心中想了又想,几度努力,硬是没有把这个需求说出口。

到了蒙田大道,小富二代们叽叽喳喳,兴奋不已。下个春夏流行糖果色,赤绿黄橙叫人眼晕,她看了半天花花绿绿的新品,脸色虽有些发白,倒也未失掉矜持,只是淡淡地说:“我虽然用名牌但从不追流行,我还是喜欢经典款。”她觉得这是在那个情景下能够做出的最漂亮的姿态了,可惜这些浅薄的寄生虫们不懂欣赏。富二代们其实真挺坏的,这么几番下来,他们暗地里给她起了个外号就叫“经典款”。她无意间听到,心中大怒但还要强装镇定,毕竟旅程还要继续下去,闹翻了可对她无益。

回国后她觉得非常疲倦,但还是熬夜在博客上贴出照片,貌似无心地提到自己此行住的酒店,吃的餐厅,喝的红酒。可惜这炫耀伴着心痛——饭和酒固然可以蹭这些有钱孩子的,酒店可得实打实自己掏钱,当初以为这钱早晚能从别的地方找补回来,可谁知一点儿戏没有。她一边心痛,一边 PS 上千张照片。因为她知道,明天一觉醒来,博客里会满是粉丝们充满艳羡之情的留言,虽然她打心眼里觉得这是帮连东南亚都没去过的土鳖,但这能够多少让她舒服一点儿。

38 微秒

步行街 **张一帆 / 文**

等了好久的夏天说来就来了。小时候的记忆不是这样的。那时的春天还是一个独立的季节 。那种温度和日照,晚饭后能勾起冬天凉意的回忆,让你对夕阳心存感激,下午云间的阳光,又像有一双温暖的翅膀拂过头顶,让你对即将到来的夏天充满幻想。现在的春天,是两个极端之间理论上的过度,暖气费的账单还没有寄到,空调就呼呼地吹起来了。

周末和朋友骑车去海边,每年一次的 100 公里路程,去到鹅卵石滩上给给夏天接风。去年大而化之,没有准备好干粮饮料,爬山坡的时候像乌龟一样,这次就认真对待了,每小时都在补充养分和液体,走得也很顺当。乡下树上结满了嫩叶还没有百分之百地舒展开来,让我想起无数新生知了的羽翼,等待哪一个酷热的下午,在你昏睡的时候沸腾开来。

因为要绕不少山路,出门前特地借了一个卫星导航器,下载已经小到可以装在公路车的龙头上。天空中有 24 颗 GPS 卫星,像 24 只大眼睛,盯着我这个小黑点,慢慢地在亚欧大陆的边际上挪动。如果我拐错一个弯,导航器上立刻就有声响纠正我的错误。想想这也够折腾的,为了方便我这样的人不折地图,市场经济可以调动如此庞大的团队,提供如此入微的服务。

你知道吗,那 24 颗千里眼似的定位卫星,因为在比我半径大得多的轨道上移动,又因为它们离地球比我远很多,卫星上的时间比我在地面上的时间更快。这是我第一次最直接地和爱因斯坦的狭义以及广义相对论发生联系。我大口地呼吸空气,胃里的香蕉转换城血糖再转换成肌肉的伸缩,经链条和自行车轮再转化成平面移动。这些牛顿时代数理化,一下显得老了很多。

如果你还没有睡着的话,我就继续解释。狭义相对论的假设如果成立,相对速度更快的物体所经历的时间更慢。这和王母娘娘那里的天上一天,地上十年的概念相似,前提是只要王母娘娘飞得够快的话。科学家早算过了,一天下来,GPS 卫星和赤道相比,慢了 7.4 微秒。

我知道,这样外行地作贱物理学让你很生气,可是我还没有解释完毕。广义相对论如果成立,在引力场相对强的地方,时间更慢。这难道是为什么搞户外的人喜欢说说上山容易,下山难吗? 一天下来,在轨道上的卫星相比我,又快了 45 微秒。



这一上一下一天下来,赤道和卫星上的时间就相差了 38 微秒之多。每天这 24 颗 GPS 卫星都不得不调整这 38 微秒的偏差。不然卫星导航所指定的距离每天都会偏离 10 公里,可谓真正的差以毫厘,失之千里。

眼前一路都是下坡路,我松开刹车,奔驰而下。我的速度在增加,我的海拔在降低,我的相对时间放缓了吗? 一个已经快一百岁的理论,和初夏的绿叶一样还是如此的新鲜和不可思议。怪不得不少读《追忆似水年华》长大的文科父母会顿悟,让小孩去学理科,当科学家,说不定什么时候写一本《用公式找回浪费掉的时间》。





刘小东作品《金城飞机场》 UCCA/供图



刘小东在朋友的家里回想起自己的旧屋 姚宏易/摄

《金城小子》:不要谈乡愁

■ 王隽/文

侯孝贤在他监制的纪录片《金城小子》里有一分钟的镜头,是在这部纪录片的拍摄对象、当代艺术家刘小东的朋友开的KTV里唱歌。他激昂的江湖气从老式迪斯科的律动中不自知地跑出来,打破了长久以来大多数大陆观众对他本人充满书卷气的臆想。

同时被打破臆想的还有当代艺术圈里的著名"演员"刘小东,人们以为这部英文名为《Hometown Boy》的纪录片里,刘小东要扮演一个回乡的过程,事实上,即便影片是以他为主线,但台湾导演姚宏易还是用自己的眼睛寻访到了金城人扎实的生活。

为什么是刘小东?

这是很多人都会问的问题。和其他的当代艺术家比起来,刘小东明显和电影圈走得更近。

他是贾樟柯纪录电影《东》的男主角和策划人;和王小帅合作,画作与同期拍摄的短片打包亮相2010年上海双年展;而1992年,刘小东就在王小帅《冬春的日子》里演出;再往前数,他是张元的电影《北京杂种》的美术指导。

抛开电影,他为同名展览《金城小子》所做的内容工作也比其他艺术家只提供作品要丰富——手写的日记吸引了很多观众。我们先不去谈论叙事性过强的展览会不会局限思维,从各种艺术语言的表达上,刘小东是有优势的。

"小东写得也非常好,和作家、和导演的关系都很密切,也做了很多的尝试,语言水平非常高。刘小东画画就像拍电影一样,去选景,用不同的镜头,从不同的角度拍摄。"策展人郭晓彦和杰罗姆·桑斯都认同刘的多样性,以及在其他领域的表达上的敏锐度。刘小东也认为,画画的视角总是有限,不可能展示当时的环境中每个角落,"摄影机这时候会帮助我们,内容充实对看画和画画的人来说都很重要。"当然,从他触电的频次看,个人喜爱抛头露面也未尝不是一种解释,这和曾梵志热衷于时尚派对和上杂志封面是一个道理。

侯孝贤:拒绝搬演

金城不善伪装。它让来访者很快摸到小镇简单的脉象。

用刘小东的话说,"是一个被商业社会抛弃的小镇子,住着一群被迅速发展的国家抛弃的工人,当年为了上美院我画了他们,现在我再回去画一次,趁着他们还没有全部下岗。"

侯孝贤和姚宏易完全听不懂东北话,带着翻译,找到金城的造纸厂、芦苇荡和停着废弃飞机的牌友集散地。

侯孝贤说:"为什么要拍芦苇荡?因为没有芦苇就没有金城,金城之所以成为一个镇子,是因为造纸厂,在满洲国的时候建立的。我来到金城就感觉和台湾的糖厂是一样的,日据时代台湾很多糖厂是日本人盖的,也是一模一样的小火车,跟金城的规划非常像。"

就这样,刘小东去找少年时的伙伴,姚宏易用陌生化的视角采集外乡人眼里的金城小镇。后来,芦苇荡成为了这部纪录片在影像上的重要记忆点。

> 刘小东去找少年时的伙伴,姚宏易用陌生化的视角采集外乡人眼里的金城小镇

侯孝贤告诉姚宏易:"你要去找刘小东的记忆,但不是摆拍出童年的内容,那是无法还原的。应该用目前的视线在当下的小城里找。"

和国内不少的纪录片导演酷爱"搬演"记忆和历史相比,侯孝贤更多地是在用电影化的手段做纪录片,搬演这种简易的、不动脑筋的方式被禁止了。

乡愁不是什么好词

在影片里,刘小东画的第一个人是力武,力武呆滞地让刘小东摆弄自己的姿势,那幅画叫《力武上夜班,白天睡不着》。

"这幅画没画开,很累,我能感觉到自己状态没到。一直到画旭子的时候才彻底打开了。"刘小东的创作状态其实和他融入金城、融入旧朋友的状态是齐头并进的,他在力武家里画完画,俩人没有任何交流,就靠在沙发上休息。接下来画唯一的女性朋友小豆,在台球厅里,大尺幅,几乎画了10天,小豆手上的烟卷抽完了,就佯装有烟伸着两根空空的手指,俩人也无交流,画完后,小豆走了,刘小东一个人留在台球厅的沙发上,躺了好一会儿。直到在旭子家,刘小东和老朋友的对话才多起来,他们说着脏话,画家直言不讳地对老哥们说:"旭子最好,虽然穷,但穷得有志气,桌上一大瓶酒镇着,家里需要用的东西全搁在地上、桌上,这样最好。"

那幅画刘小东画开了。影片里的旧朋友们开始陆续走到一起,不管是说着脏话打扑克、踢球还是在画家的"导演"下用八宝粥罐头"打卵儿",他们开始以一个群体的形象出现,人与人的关联紧密起来。"但这不完全是一种乡愁。其实我回来画画一点都没有想到'乡愁'这两个字,展览时人家用这两个字说我,我挺害羞的,'乡愁'并不是非常好的字,有一点不面对现实的意思。有什么好愁的呢?我们就睁眼睛看这个世界乱糟糟地下去,也没有什么好愤怒的,我们就睁着眼睛看就好了。"

他所说的"睁着眼睛看着就好了",有金城被人遗忘的现状和朋友们清贫、无趣却充满人情味的生活以及回家这件事本身。期望回家创作是刘小东从2003年以来就在做的打算,用策展人郭晓彦的话来说,"小东一直舍不得画,家乡一直被他留着。"

约翰·波特曼:建筑与艺术

■ 实习记者 刘晓立/文



约翰·波特曼 受访者/供图

中国人认识约翰·波特曼(John C. Portman,Jr),是因为他是改革开放初期第一批接受邓小平之邀的美国建筑师之一。约翰·波特曼是上世纪来自亚特兰大的成功人士典范之一,他塑造了亚特兰大的都市经观,将原本寂静的市中心转变为一个繁华的国际化都市中心,而他构筑的"人性空间"理念已被成功移植到美国和世界各地的众多城市。

建筑作品遍布世界三大洲的约翰·波特曼,擅长将建筑与当代艺术结合,并透过丰富的历史背景与当地文化的发展,创作出混合用途的"城市建筑综合体",代表作品就是跨越14个街区的桃树中心综合建筑群。"约翰·波特曼不仅改变了他的家乡城市亚特兰大,也彻底改变整个世界的城市天际线,"展览策划人杰弗·里格罗夫说,"他对建筑功能应该如何运用的重新思考和体验彻底改变了人们对这个行业的认知。"

他着重于建筑的整体体系和有机统一的最优设计理念,也坚信建筑是一门应该影响和引导生活中各个方面的综合性学科。为加速这一进程,波特曼将建筑师与开发商的角色合二为一。许多人对他"自己为自己设计"的做法产生质疑,但他却表示,与利润相比他更关注贡献,"最好的设计是对环境和经济所涉及的因素都要考虑周全,最好的商人不仅是要销售产品,而是要寻找出解决方案"。

今年,87岁高龄的约翰·波特曼在中国首都博物馆举办了"约翰·波特曼艺术与建筑展"除了他50年建筑设计生涯中著名的建筑项目,还将展出由他创作的包括家具、画作和雕塑在内的独家收藏,其中绘画作品是第一次在美国之外的地方展出。作为一位颇具艺术家风范的建筑师和设计师,他崇尚人和自然相和谐的理念,在实用设计和艺术想象力结合的作品中处处体现。

"和艺术在一起,不论是看一幅画作,听一场交响乐,还是做艺术化的表达,都能让人更贴近真正的自己,也必然重塑人们对于周围世界的观点,激发人们改变周围世界的灵感。理解人类价值以及人类对空间、自然和光线能发展出跨越国界的作品。"波特曼这样阐述他艺术的理念。



约翰·波特曼的画作《Happiness》 受访者/供图

香港是个辐射源

——专访香港国际艺术展总监

■ 本报记者 王隽 北京报道

香港有大大小小50间画廊,二楼书店数家,文艺沙龙也偶有兴办,世界上最大的两家拍卖行苏富比、佳士得把亚洲的业务中心放在这里,前些年连东南亚艺术品的拍卖专场也从新加坡移了过来,每年春秋两季形成圈内人的赴港高峰。

香港国际艺术展就是在这种大环境下生长的,它不太在意本土艺术到底蓬勃与否,交通的便利与自然连接大陆、西方的本地气质都帮助艺术博览会获得了认可,也让"文化沙漠"四个字渐渐缩小。

市民们每年有4天时间可以看到全世界一流画廊的作品,和北京不能比,但就香港本地来说,是不小的进步。或许,高古轩等国际一线画廊入驻香港,也有Art HK的一份功劳。

坊间传言,有40年历史的、全世界最好的艺术博览会Art Basel(巴塞尔艺博会)感受了香港的"威胁"——两个展会时间挨得太近,亚洲藏家和画廊主往往就近选择香港。巴塞尔有意与香港谈合作,业内人士说:"有可能就叫Art Basel&HK。"



Magnus Renfrew 受访者/供图

对话

Magnus Renfrew
香港国际艺术展总监

经济观察报:巴塞尔方面是不是提出了明确的合作计划?

Magnus Renfrew:香港艺博会的确正在和巴塞尔谈合作,还有一些问题没有谈清楚,所以暂时没有确切的结论。

经济观察报:2011年1月的"艺术登陆新加坡"虽然只是第一届,但是反响很好,对香港会有影响吗?

Magnus Renfrew:第一,用他们的第一届和我们的第一届作比较,这显然是不公平的,因为时间上差很多。第二,看一个画展的潜力要看它实质上的东西,从地理位置上说,香港本来就是东西方文化融合的交点,同时也是第三大拍卖交易中心,香港的领域更宽广。第三,从辐射度上讲,新加坡永远是东南亚辐射的核心,而香港的辐射范围更广,既能辐射东南亚,又能辐射澳大利亚、台湾地区和韩国,从市场的挖取度上讲,香港明显比新加坡好很多,更加国际化。

经济观察报:香港有不少有钱人为他们的伴侣开了画廊,这些人通常不具备相应的艺术素养。50多家画廊就有20多家参加了Art HK。业内有人认为香港本土画廊的品质与国外参展画廊的高水平不相匹配,你怎么看待这个问题?

Magnus Renfrew:作为一个本地出来的艺术博览会,必须取得本地艺术画廊的支持。香港艺术画廊的确处于初级阶段,但是Art HK帮助他们取得了很多成就,很多画廊为了参加这个博览会,在积极宣传,做好的展出,展会鼓舞了地方画廊的成长。许多国际优秀画廊,如伦敦的、巴黎的,都在香港开设了分画廊,也在一定程度上改善了香港本地画廊的局势。从实际的角度来说,香港本地画廊有很强的当地人脉关系,他们的参加可以为展会带来很多藏家,许多国际画廊也接受这种做法,因为他们也是受益者之一。

经济观察报:第四届Art HK会在方向和策略上有什么改变吗?

Magnus Renfrew:作为一个年轻的艺术展,灵活是最重要的一点,需要把思维方式放开,吸收更多的机会,有更灵活的处事方式。

经济观察报:用具体的策略来说说"灵活"二字是怎么实现的。

Magnus Renfrew:不光是欧美的顶级画廊,同时也要兼顾亚洲、南美等地区的画廊。画品小到几万美金,大到上亿美金,让收藏者有更多样化的选择性。比如我们发现印度尼西亚和澳大利亚的观众对Art HK有很大的兴趣,我们就会着重改变以迎合他们的需求。过去我们曾认为台湾地区、韩国、新加坡的藏家是我们的主导力量,结果发现中国内地藏家的力量越来越大,会随着这些变化而调整展览的内容。

主管/主办:三联集团公司 出版:经济观察报社 社址:山东省济南市趵突泉北路20号 电话:(0531)86029768 北京记者站电话:(010)64209021/22/23/24/25/26 广告电话:(0531)86029198、(010)64209951 广告经营许可证号:3701004000040 传真:(0531)86029568 发行电话:(010)64209026-1175
本报在全国八城市同时印刷:北京经济日报印刷厂、北京琢雯印务科技发展有限公司、上海文汇新民联合报业集团印务中心、深圳宝安报印刷厂、四川新华彩色印务有限公司、山东大众华泰印务有限责任公司、江苏鸿兴达邮政印刷有限公司、中闻集团西安印务有限公司、长江日报报业集团印务总公司
印刷质量投诉热线:(010)64243008